



estratégia, negócios e liderança

**eem.**

EDUCAÇÃO EXECUTIVA MACKENZIE



## CRONOGRAMA DE AULAS

# NEGOCIAÇÃO ESTRATÉGIAS, TÉCNICAS E RESULTADOS



150 anos  
1870 - 2020





## 04/10/2021 - Fundamentos do processo de negociação

Esta aula examinará os principais quadros de negociação, incluindo a importância da negociação com princípios e da resolução compartilhada de problemas.

- Objetivo de toda negociação: processo de busca de um acordo seja de ideias, seja de propósitos ou interesses;
- Pressupostos comportamentais – Racionalidade, competição, cooperação;
- Condicionantes da Negociação - Poder, tempo e informação;
- Diferença entre interesses e posições
- Como entender e usar interesses para criar valor;
- O Método de Harvard:
  - Separar as pessoas do problema;
  - Foco em interesses, não em posições;
  - Desenvolver o MAANA – Melhor alternativa à negociação de um acordo;
  - Geração de muitas possibilidades antes da decisão do que fazer;
  - Segmentação dos problemas;
  - Princípios para a solução de conflitos;
  - Seleção conjunta de objetivos (Trabalhar junto para criar opções que satisfaçam às duas partes);
  - Base dos resultados desejados em critérios objetivos;
  - Como fechar bem, e sem artimanhas, a negociação.



## 06/10/2021 - Processo de comunicação negocial

A negociação é um processo de relacionamento entre indivíduos para se chegar a um acordo que satisfaça a todos, através da conversação. Como uma conversação efetiva é possível? Só através da comunicação. Uma comunicação eficaz é diretamente proporcional a uma negociação efetiva. Quanto melhor for a comunicação, melhor seria a negociação.

- Comunicação não adversarial;
- Como evitar erros de comunicação;
- Como preservar a reputação e o bom relacionamento interpessoal;
- Estratégias para promover relacionamentos bem-sucedidos e a empatia;
- Melhorar as habilidades de escuta ativa;
- Estabelecer as diferenças reais no que as pessoas acreditam e sentem;
- Enfrentar adversidades com segurança e elegância;
- Estratégias de persuasão, de exercício do poder, de credibilidade, de influência e de alinhamento;
- Linguagem corporal voltada à negociação;
- O que aprender com a outra parte?
- Abordando diferenças culturais.



estratégia, negócios e liderança

**eem.**

EDUCAÇÃO EXECUTIVA MACKENZIE

## 13/10/2021 - Oficina de comunicação negocial

Aula prática, simulando situações reais de conflito e negociação, após a apresentação dos conceitos, técnicas e métodos explicados na aula anterior, incorporando exercícios interativos, mentoria, *feedback* e experimentação, com a internalização de estratégias eficazes para desenvolver conversas produtivas e os resultados desejados.



150 anos  
1870 - 2020





## 18/10/2021 – Preparando a Negociação Estratégica

Nas negociações, buscam-se dois objetivos: reivindicação de valor e criação de valor. Negociadores bem-sucedidos sabem como criar mais valor, reivindicando sua parte desse valor.

- Como criar valor pré-negocial;
- Como criar poder para negociar;
- Uso da autoridade como tática para ganhar tempo;
- Estilos de negociação e liderança;
  - Entendendo seu próprio estilo de negociação e os estilos dos outros;
  - Negociador controlador, apoiador, catalisador, analítico;
  - O negociador brasileiro;
- Competências a serem desenvolvidas por um bom negociador.
  - Ser de fato capaz de ouvir para entender.
  - Ser paciente.
  - conseguem solucionar problemas.
  - constroem confiança.
- Identificar as principais preocupações que devem ser tratadas para gerenciar emoções no local de trabalho.
- O que você está disposto a compartilhar?



## 18/10/2021 – Preparando a Negociação Estratégica

- Como lidar com desentendimentos ou impasses?
- Identifique as opções que você está disposto a considerar se a outra parte não concordar.
- Considere acordos que levem em conta diferentes premissas sobre o futuro.
- Avalie seu relacionamento com a outra parte e determine se você pode tomar medidas para gerar emoções positivas e evitar reações negativas.
- Aprenda a esclarecer seus interesses e prioridades e, em seguida, estimar os interesses da outra parte;
- Quais interesses são compartilhados, e quais são diferentes?
- Como pensar fora da caixa;
- Identificar as principais preocupações que devem ser tratadas para gerenciar emoções no local de trabalho.



## 20/10/2021 – Conduzindo a Negociação Estratégica

Nessa aula, o participante avaliará a melhor alternativa a um acordo negociado, criar uma zona de possível acordo e implementar a abordagem de ganhos mútuos para a negociação.

- Poder e influência (Separar as pessoas do problema);
- Influências sobre o comportamento do negociador;
- Avalie seu relacionamento e determine se você pode tomar medidas para gerar emoções positivas e evitar reações negativas;
- Identifique oportunidades para capturar e criar valor;
- Entendimento dos interesses e objetivos da outra parte, reconhecendo que comportamentos cooperativos facilitam a criação de valor enquanto comportamentos competitivos não?
- Criar um relacionamento através do engajamento (Quem somos nós?), enquadramento (o que estamos fazendo?) e processo (Como vamos fazer isso?);
- Determinando quando cooperar para criar valor e quando competir para reivindicar seu valor. Gerenciados corretamente, podem servir como uma alavanca para criar maior valor;



## 20/10/2021 – Conduzindo a Negociação Estratégica

- Abordar os obstáculos emocionais que impedem a construção de relações mais fortes;
- Como usar o poder para educar o outro lado;
- Examine as cinco principais preocupações que estimulam as emoções que surgem nas negociações: apreciação, afiliação, autonomia, status e papel relevante;
- Como formular receber e responder propostas, exigências e contrapropostas.





estratégia, negócios e liderança

**eem.**

EDUCAÇÃO EXECUTIVA MACKENZIE

## 25/10/2021 – Oficina de condução de negociação estratégica

Ao participar de simulações de negociação, você obterá uma melhor compreensão das diferentes estratégias de negociação e tomada de decisão — permitindo determinar qual abordagem é mais apropriada em uma determinada situação. Através de exercícios de negociação e discussões interativas, você examinará maneiras de estruturar o processo de negociação para acomodar a resolução conjunta de problemas, *brainstorming* e descoberta colaborativa de fatos. Esses quadros ajudarão você a pensar com mais clareza, fazer movimentos mais inteligentes e preparar o cenário para negociações mais produtivas.



150 anos  
1870 - 2020





## 27/10/2021 – Ética e regras do jogo da negociação

Se a ética são princípios morais que guiam nosso comportamento, como aplicamos ética a uma negociação? Nesta aula, examinaremos qual conduta ética de uma negociação e como dizer se alguém está se comportando eticamente. Lidar eticamente nas negociações significa querer estabelecer uma reputação de se comportar de forma justa e honesta com concorrentes e clientes. Também significa levar em conta todas as partes interessadas no acordo – não apenas as duas partes negociando, mas toda a comunidade que pode ser afetada pelas consequências a longo prazo.

- Modelos de negociação
  - Genéricos: tradicional, competitivo, *win-lose* ou soma zero;
  - Criação de Valor, cooperativo, *win-win* ou lucros mútuos;
  - Negociação distributiva (competição);
  - Negociação recorrente;
  - Negociação integrativa;
  - Negociação baseada nos méritos;



## 27/10/2021 – Ética e regras do jogo da negociação

- Teoria dos jogos (fundamentos);
- Reconhecendo a estrutura e o contexto social do jogo;
- Entendendo seus próprios vieses e tendências;
- Mudando proativamente o jogo pela forma como você joga;
- Trabalho com o foco em negociações éticas e boas para todos os participantes;
- Estabelecimento de legitimidade para o seu lado, com padrões, princípios e argumentos que façam um acordo ser mais justo e apropriado.



## 03/11/2021 – Lidando com negociações difíceis

Nessa aula, você aprenderá a reconhecer as táticas manipuladoras mais comuns usadas por pessoas difíceis, juntamente com estratégias para neutralizar seus efeitos. Descubra como ter sucesso, não derrotando o outro lado, mas defendendo persuasivamente para o seu próprio.

- Estratégias assimétricas;
- Como prever e prevenir situações difíceis;
- Lidando com pessoas e situações difíceis;
- Lidando com negociadores mais poderosos;
- Tratando com quem não quer negociar;
- Como converter o cliente difícil num aliado;
- Como reagir sob pressão;
- Prepare-se para negociar quando não tiver muito tempo;
- Neutralizar ameaças, mentiras e insultos;
- Manuseie o poder de forma mais construtiva;
- Recuperar o controle da negociação.



estratégia, negócios e liderança

**eem.**

EDUCAÇÃO EXECUTIVA MACKENZIE

## 08/11/2021 – Oficina de negociações difíceis

Nesta sessão, você será apresentado a um conjunto de estratégias inovadoras para lidar com táticas manipuladoras, procrastinação, comportamento obstrutivo e truques sujos na negociação. Projetada para melhorar sua habilidade na negociação de ganhos mútuos e aumentar sua proficiência em superar negociadores e situações difíceis de negociação.



150 anos  
1870 - 2020





## 10/11/2021 – Negociações complexas e Desafios Organizacionais

Gestão dentro de uma complexa teia de relacionamentos, negociações internas e externas, mesmo diante de obstáculos e barreiras e de múltiplos partidos e coalizões a diferenças culturais e de valor. Como fechar bem, e sem artimanhas, a negociação (produto final deve ser maior que a soma das contribuições individuais).

- Negociação em equipe;
- Lidar com negociações multipartidárias, incluindo a construção de coalizões, mapeamento de partes interessadas e bloqueio de coalizões;
- Construindo alianças e facilitando grandes, complexas e multinacionais negociações;
- Lidar com investimentos insuficientes por um ou ambos os lados;
- Superar a ansiedade em se comprometer com esforços cooperativos que podem criar valor;
- Possíveis acordos ou concessões que possam satisfazer coletivamente os interesses de ambas as partes.