



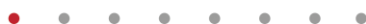
estratégia, negócios e liderança

**eem.**

EDUCAÇÃO EXECUTIVA MACKENZIE



# NEGOCIAÇÃO ESTRATÉGIAS, TÉCNICAS E RESULTADOS



Seja ainda mais reconhecido no mercado com os cursos de altíssima qualidade com a tradição inovadora do Mackenzie, nas áreas de:



**150** anos  
1870 - 2020

MACKENZIE 150 ANOS. ILUMINANDO VIDAS QUE TRANSFORMAM O MUNDO.





## SOBRE O CURSO

Passamos todos nossos dias negociando. Negociamos com nosso cônjuge onde jantar. Negociamos com nossos filhos o que podem ou não fazer. Negociamos por salários e benefícios. Também, a negociação é uma habilidade essencial no ambiente de trabalho ao negociar com clientes, fornecedores ou colegas.

O curso de negociação prepara o participante para obter acordos, maximizando a criação de valor e mediando diferenças antes que virarem conflitos. Este curso apresenta as ferramentas analíticas e trabalha tanto as técnicas interpessoais, quanto as estratégias potenciais para lidar efetivamente com diferentes estilos e táticas de negociação. Ele é projetado para os participantes, de modo interativo e colaborativo, encontrarem oportunidades de ganhos mútuos com relacionamentos positivos duradouros.





estratégia, negócios e liderança

**eem.**

EDUCAÇÃO EXECUTIVA MACKENZIE

## PERFIL DO ALUNO

Executivos/as, membros de conselhos de administração, profissionais do direito e da saúde, empreendedores/as, empresários/as, vendedores/as, compradores/as, gerentes de projetos, dirigentes de organizações públicas, privadas ou do 3º setor, lobistas profissionais e outros que se envolvem com negociações como etapa crítica para obtenção de acordos e resultados.

## OBJETIVO DO CURSO

- Apresentar as técnicas de Negociação com suas vantagens e desvantagens;
- Discutir a importância da comunicação, aspectos comportamentais e estilos de negociação;
- Aprender a diferenciar seus interesses e posições de sua contraparte, focando nas reais necessidades de sua atuação;
- Identificar seus pontos fortes e fracos, para superar as dificuldades e objeções encontradas;
- Elaborar um plano estratégico de negociação para obter resultados com desempenho e resiliência, liderando de forma eficaz.



150 anos  
1870 - 2020





## DIFERENCIAIS

- **Acesso a apresentações, apostilas, caderno de estudos, vídeos, além de conteúdo interativo, que explora em profundidade a teoria e as práticas, técnicas e habilidades da negociação, de modo interdisciplinar, incluindo direito, negócios, governo, psicologia, economia, antropologia, artes e educação;**
- **Ambiente Virtual de Aprendizagem (AVA) - O curso foi concebido sob o conceito AVA, que apresenta recursos, atividades, interações e avaliações, com acesso a rico material didático, online ou para download, assegurando a qualidade do ensino;**
- **Prof. Me. Arão Sapiro - Professor responsável, curador e facilitador das atividades, considerado uma autoridade no seu campo de atuação. Suas especialidades profissionais estão focadas em liderança, planejamento estratégico, mudança & engajamento e negociação & mediação.**



estratégia, negócios e liderança

**eem.**

EDUCAÇÃO EXECUTIVA MACKENZIE

# INFORMAÇÕES GERAIS

## CARGA HORÁRIA

30 horas

## DIAS OFERTADOS

Segunda e Quarta-feira das 18h00 às 20h30

## PRÉ-REQUISITO

Não há pré-requisitos, porém os candidatos serão entrevistados pelo coordenador, assegurando uma harmonização das experiências e maturidade do grupo.



## PROFESSOR

Prof. Me. Arão Sapiro

## INVESTIMENTO

**Comunidade Mackenzista:** valor parcelado em até 6 vezes de R\$ 550,00 no cartão de crédito ou numa única parcela de R\$ 3.300,00 (à vista) no boleto.

**Valor integral:** valor parcelado em até 6 vezes de R\$ 650,00 no cartão de crédito ou numa única parcela de R\$ 3.900,00 (à vista) no boleto.

## INSCRIÇÕES

Até 27/09/2021



150 anos  
1870 - 2020





estratégia, negócios e liderança

**eem.**

EDUCAÇÃO EXECUTIVA MACKENZIE

**Nós oferecemos  
cursos executivos de  
excelência que irão  
trazer inovação e alta  
performance para  
profissionais do  
mundo corporativo.**

**EDUCAÇÃO EXECUTIVA MACKENZIE**



**150** anos  
1870 - 2020

