

*Destaque-se no
mercado de trabalho.*

CURSOS DE ATUALIZAÇÃO PROFISSIONAL

Negociação - Abordagem pela Metodologia da Harvard Business School

Programa 2011

EMENTA:

Negociação em 3 Dimensões: Estruturação, Formatação e Táticas. Criação de Valor. Poder. Tempo. Ética. Técnicas de apresentação. Comunicação não verbal em negociação. Negociação em ambiente hostil. Negociação de Crise aplicada ao mundo empresarial. Negociação internacional.

OBJETIVOS:

Apresentar os últimos desenvolvimentos acadêmicos na área de negociação da Harvard Business School, municiando o aluno com uma metodologia poderosa para maximizar a eficiência de suas negociações.

PROGRAMA:

1. Negociação em 3 Dimensões:
 - D3: Estruturação
 - D2: Formatação
 - D1: Táticas
 - Separar as pessoas dos problemas
 - Negociar interesses e não posições
 - Inventar opções para ganho mútuo
 - Escolher critérios objetivos
 - Poder
 - Tempo
 - Ética
2. Técnicas de Apresentação
3. Técnicas de leitura de micro expressões faciais
4. Negociação em Ambiente Hostil
5. Negociação Internacional

CARGA HORÁRIA:

16 horas/aula.

Datas	08, 12, 13 e 14 de setembro de 2011*
Horário	das 19h às 22h30
Local	Campus Jacarandás
Endereço	Av. Industrial, 1455 - Santo André/SP

*Datas sujeitas à alteração conforme número de inscrições na turma.

CORPO DOCENTE:

PROFESSOR: Predrag Pancevski

Curriculum Resumido:

Engenheiro mecânico formado pela PUC-RJ, com MBA em Marketing pela FGV/EPGE, Mestrado em Finanças e Economia de Empresas - EPGE FGV - RJ/SP e Curso de Negociação pela Harvard. Possui 22 anos de experiência na área de comércio internacional como executivo de empresas nacionais e multinacionais, no Brasil e no exterior. Desde 1998 é professor da FGV Management, ministrando os módulos: Marketing Internacional, Vendas e Negociação.

METODOLOGIA:

Exposição acompanhada de estudos de casos, vídeos, dinâmicas e debates durante o treinamento, a fim de trocar informações sobre as experiências vividas bem como despertar o interesse pelo tema e esclarecimento de dúvidas.

CERTIFICAÇÃO:

Será emitido certificado de participação em curso de atualização, pela ESAGS - Escola Superior de Administração e Gestão, aos alunos que obtiverem no mínimo 75% de frequência.

VALOR DO INVESTIMENTO:

Por meio site da ESAGS – www.esags.edu.br/atualizacao

- Incluso material didático;
- Desconto para grupos de 2 ou mais pessoas da mesma empresa;
- Desconto para alunos e ex-alunos

INSCRIÇÕES:

Exclusivamente por meio site da ESAGS – www.esags.edu.br/atualizacao

CANCELAMENTO:

- Pela ESAGS, por falta de quorum: Será devolvido 100% do valor pago. O aviso será feito com, no mínimo, 48h de antecedência do início do curso. O valor também pode ficar como crédito início para outros treinamentos, a critério do aluno.

- Pelo Participante: Será devolvido 100% do valor pago (exceto taxa de inscrição). O cancelamento deverá ser solicitado por fax, telefone ou e-mail, no máximo 48 horas antes do início do curso. Depois deste prazo, não haverá devolução.

IN COMPANY:

Todos os treinamentos disponíveis nos programas abertos podem ser aplicados no modelo **in company**, pois são flexíveis quanto ao formato, duração e foco.

Por meio de um diagnóstico organizacional, nossos profissionais podem desenvolver cursos e treinamentos que atendam, de maneira específica, às necessidades de sua empresa.

Consulte nosso atendimento.