



Clube de
Negociadores®

TUDO para sua evolução em um só lugar



High Quality
Online Education
Certification



MBA

NEGOCIAÇÃO E COMPORTAMENTO HUMANO

na resolução de problemas

sirius^o

Por que fazer este MBA?

SIRIUS

UMA DAS 100
MELHORES EDTECHS
DA AMÉRICA LATINA



SIRIUS

UMA DAS 15 MAIS
PROMISSORAS STARTUPS
DA AMÉRICA LATINA

Forbes

SIRIUS

FACULDADE SIRIUS
POSSUI NOTA
MÁXIMA NO MEC



SIRIUS

DIPLOMA DO MBA
RECONHECIDO PELO
MEC



Clube de
Negociadores

CURSOS ENTRE OS
MAIS BEM AVALIADOS
DO GOOGLE



Clube de
Negociadores

REPRESENTANTE
OFICIAL DO STYLE
MATTERS NO BRASIL



Clube de
Negociadores

SELO DE QUALIDADE
ARP DA UNIÃO
EUROPÉIA



Principais Benefícios:

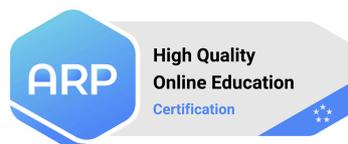
- Certificado de MBA registrado no MEC.
- Identificação do perfil para lidar com conflitos
- Mentoria com profissionais experientes.
- Carteira de estudante.
- Valor dedutível do Imposto de Renda.
- Conta Universitária.
- Acesso ao Clube de Negociadores por 3 anos.
- Acesso ao Google for Education.
- Aquisição de 3 das 12 mais importantes habilidades para 2025, segundo o FÓRUM ECONÔMICO MUNDIAL.

Bônus:

INSCRIÇÃO GRATUITA EM CURSO INTERNACIONAL DE EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO, COM EMISSÃO DE CERTIFICADO INTERNACIONAL.



Certificação ARP



O Clube de Negociadores possui **Certificação ARP**, reconhecida pela **União Europeia**, com alto grau de reconhecimento global.

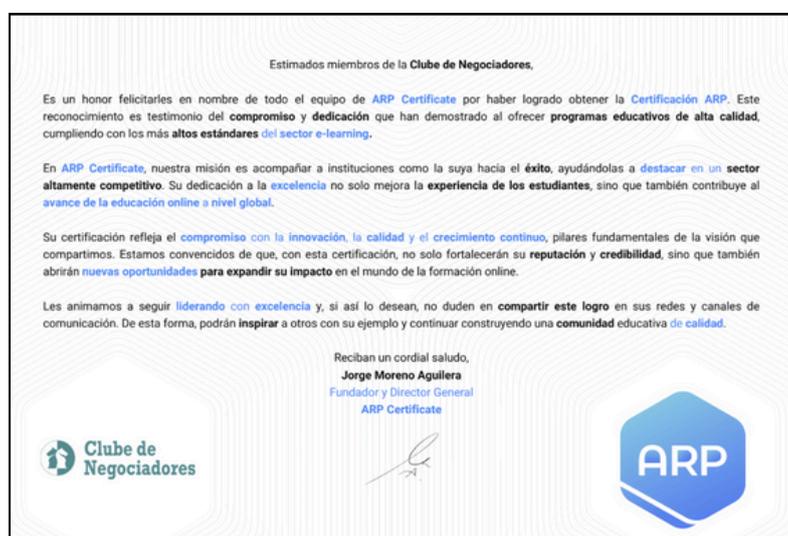
Segundo o Artigo 83 do Regulamento (UE) 2017/1001, uma Marca de Certificação permite distinguir os produtos (neste caso, cursos online) que o titular (ARP Certificate) certifica após avaliar se cumprem com certos padrões.

A Certificação ARP e os diplomas concedidos contam com reconhecimento internacional. Ao estarem registrados como Marca de Certificação da **União Europeia** na base de dados do EUIPO, tanto a certificação quanto os diplomas emitidos sob esta mesma marca podem ser verificados globalmente. Isso garante que os programas de formação certificados não sejam reconhecidos apenas na Europa, mas também por empresas e organizações em todo o mundo, aumentando o valor dos diplomas em processos de seleção de pessoal ou em concursos públicos.

Qualquer pessoa pode verificar no site oficial do EUIPO que nosso selo aparece como "EU Certification Marks" (Marcas de Certificação da UE) [[link aqui](#)].

Informação adicional sobre a Certificação ARP:

- [Esquema geral sobre a Certificação ARP.](#)
- [Esquema dos padrões de qualidade.](#)
- [Projeto de futuro.](#)
- [Perguntas frequentes.](#)



Informações Gerais

Nome do Curso:

Pós-Graduação Lato Sensu: MBA **em Negociação e Comportamento Humano** (Aprovada pela PORTARIA 01/2025 – DIR, da Faculdade Sirius, de 22 de janeiro de 2025).

Área do Conhecimento:

Administração

Modalidade:

Curso totalmente online, utilizando um ambiente virtual de aprendizagem para entrega de conteúdo, interações ao vivo e avaliações.

Unidade Responsável:

Faculdade Sirius - MG

Carga Horária:

400 horas. distribuídas ao longo de 12 (doze) meses, com tolerância de 6 (seis) meses adicionais para apresentação do Trabalho de Conclusão de Curso.

Número de Vagas:

100 (cem) vagas

Público-alvo:

Dentre os profissionais que podem se beneficiar do conteúdo, destacam-se: os gestores em geral, empreendedores, gerentes de projeto, advogados e outros operadores de direito, professores, mediadores e conciliadores.

Objetivo-Geral:

O curso pretende desenvolver nos alunos habilidades comportamentais e técnicas de negociação e resolução de problemas, que possam ser aplicadas ao desenvolvimento profissional gerencial e na vida pessoal.

Informações Gerais

Condições para obtenção do título (Certificação)

Para ser considerado aprovado no MBA, fazendo jus ao certificado o aluno deverá:

- * Cursar todas as disciplinas da matriz curricular, com frequência mínima obrigatória nas aulas síncronas de 75%.
- * Obter nota igual ou superior a 80% nas avaliações específicas de cada módulo que compõe as disciplinas;
- * Cursar as disciplinas preparatórias para a elaboração do trabalho de conclusão de curso, período durante o qual deverá apresentar anteprojeto e obter a aceitação por parte de um orientador devidamente credenciado junto à instituição; e
- * A apresentação do trabalho de conclusão de curso é opcional, mas se for realizado, deve ser apresentado no formato de artigo científico e obter a aprovação por parte do orientador e da banca avaliadora.

Perfil do Egresso:

Os participantes que concluírem o MBA deverão possuir um conjunto de conhecimentos que os auxiliem no entendimento da complexidade e da dinâmica da negociação. Deverão conhecer seu estilo para lidar com conflitos e dominar as habilidades técnicas de negociação estudadas. Deverão, ainda, aprender a reconhecer e a como desenvolver as habilidades comportamentais necessárias para melhorar seu desempenho em negociações e em suas atividades profissionais. Finalmente, deverão aplicar esses conhecimentos conforme o código de ética do Clube de Negociadores, que lhes será apresentado no decorrer do MBA.

Metodologia

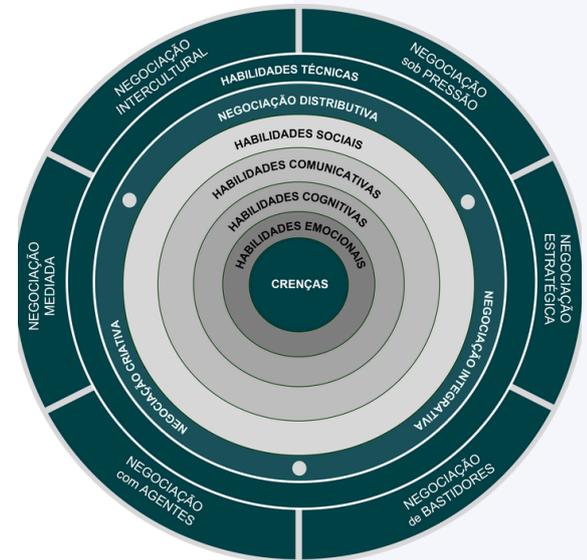
A metodologia do MBA segue a do Clube de Negociadores, que considera que as habilidades comportamentais - como as emocionais, cognitivas, comunicativas e sociais - são fortemente influenciadas pelas crenças do ser humano. Desse modo, a primeira atividade realizada pelos participantes é identificar seu perfil para lidar com conflitos, por meio do Questionário Style Matters, ferramenta que tem o Clube de Negociadores como representante exclusivo no Brasil.

Parte-se do princípio de que não adianta aprender técnicas de negociação ou resolução de problemas se a pessoa não conhecer seu perfil, sob pena de usar as técnicas aprendidas sempre da mesma forma, muitas vezes ineficiente para as circunstâncias.

Sobre as habilidades comportamentais constroem-se as habilidades técnicas, que possibilitam o domínio de três tipos básicos de negociação: **distributiva, integrativa e criativa**, amplamente utilizadas nas mais diversas atividades.

Com o domínio das habilidades básicas, parte-se para as mais complexas, como a negociação sob pressão, negociação estratégica, negociação de bastidores, negociação com agentes, negociação mediada e a negociação intercultural.

Essas habilidades são exercitadas por cursos presenciais, à distância e/ou telepresenciais; ambiente gamificado; dinâmicas; negociações e jogos simulados; webinários; indicação e estudo de livros; e um vasto conteúdo depositado em nossa biblioteca virtual, como o **maior acervo de táticas de negociação do Brasil**.



Metodologia

Metodologias de Ensino:

O curso será conduzido de virtualmente, de forma síncrona e assíncrona. Desde seu início, os alunos terão acesso aos conteúdos do curso já gravados na plataforma, de acordo com o cronograma das disciplinas. Cada aluno será responsável por realizar os estudos diretamente na plataforma, na modalidade assíncrona, de forma a estar capacitado para a realizações das Oficinas Tele Presenciais – essas conduzidas de forma on line síncrona (aulas ao vivo em vídeo).

As aulas assíncronas serão compostas por conteúdos teóricos, exercícios, vídeos, atividades e estudos de caso. As aulas síncronas, por sua vez, compreenderão conteúdos teóricos apresentados de forma expositiva, dinâmicas, estudos de casos e práticas para experimentação dos assuntos abordado.

Sistema de avaliação:

O professor de cada disciplina é responsável por avaliar os alunos por meio de exercícios, seminários, relatórios de aula prática e provas. A nota de cada aluno será fornecida em termos de percentual de aproveitamento. A aprovação em cada módulo que compõe as disciplinas será dada ao aluno que obtiver aproveitamento com média igual ou superior a 75%. A nota de cada disciplina será a média das notas obtidas nos módulos que a compõem. A nota final do curso será a média ponderada das notas obtidas em todas as disciplinas. Para aqueles que optarem por fazê-lo, o Trabalho de Conclusão de Curso será computado como uma disciplina, sendo a ela atribuída o peso "1", como as demais disciplinas do curso.

Controle de frequência:

Os alunos devem cumprir a frequência mínima de 75% das oficinas telepresenciais, verificadas através de lista de chamada, e registradas pela secretaria no sistema acadêmico da IES. Caso o aluno não obtenha a frequência mínima, deverá recuperar a disciplina em outra turma, exceção feita aos casos previstos em lei para o regime de estudo domiciliar.

Avaliação docente/institucional:

Ao término de cada módulo os alunos responderão ao questionário de avaliação docente e institucional. O questionário consiste em perguntas objetivas permitindo as respostas "Ótimo", "Bom", "Regular" e "Péssimo", a respeito dos temas "Professor", "Conteúdo", "Coordenação/Secretaria" e "Sistemas". Em caso de avaliações com valores baixos, o coordenador deverá conversar com os alunos para identificar a deficiência e propor ações corretivas, como extensão de carga horária ou reposição de conteúdo, entre outras.

Composição das disciplinas

O Curso é composto por por 7 grandes disciplinas, que estão divididas em 24 módulos, conforme abaixo discriminado:

Disciplina	Módulos componentes
Comunicação Assertiva & Comportamento	MBA 01 - Habilidades de Negociação MBA 02 - Perfil de Negociação e Assertividade MBA 03 - Percepção MBA 04 - Linguagem Colaborativa MBA 05 - Escuta Ativa e Questionamento
Inteligência Emocional & Comportamento	MBA 06 - Gestão de Emoções MBA 20 - Gestão de Conflitos MBA 21 - Fundamentos da Comunicação Não Violenta MBA 22 - Negociando com Pessoas Difíceis
Negociação Prática - Tipos de Negociação	MBA 07 - Negociação Distributiva MBA 08 - Negociação Integrativa MBA 09 - Negociação Criativa
Negociação de Alta Performance	MBA 10 - Contato de Negociação MBA 11 - Preparação das Negociações MBA 12 - Condução das Negociações MBA 19 - Método Harvard
Negociação Estratégica & Avançada	MBA 13 - Gestão de Recursos MBA 14 - Negociação Estratégica MBA 15 - Negociação com Agentes MBA 16 - Negociação Intercultural
Resolução de Problemas Complexos	MBA 17 - Argumentação Lógica MBA 18 - Gerenciamento de Crises MBA 23 - Resolução de Problemas
Produção Científica	MBA 24 - Metodologia Científica

Componentes Curriculares

O Curso se apresenta como uma sequência para o entendimento da efetiva ação dos negociadores, abordando suas bases conceituais, fundamentos e diretrizes, e, por fim, uma abordagem que ressalte a interdisciplinaridade do curso. A interdisciplinaridade da estrutura do curso também se reflete na composição do corpo docente constituído de profissionais com diferentes formações acadêmicas com uma ampla experiência na sua área de atuação.

1	HABILIDADES DE NEGOCIAÇÃO	4H
2	PERFIL DE NEGOCIAÇÃO E ASSERTIVIDADE	24H
3	PERCEPÇÃO	12H
4	LINGUAGEM COLABORATIVA	24H
5	ESCUTA ATIVA E QUESTIONAMENTO	24H
6	GESTÃO DE EMOÇÕES	12H
7	NEGOCIAÇÃO DISTRIBUTIVA	12H
8	NEGOCIAÇÃO INTEGRATIVA	12H
9	NEGOCIAÇÃO CRIATIVA	12H
10	PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO	12H
11	PREPARAÇÃO DAS NEGOCIAÇÕES	12H
12	CONDUÇÃO DAS NEGOCIAÇÕES	12H
13	GESTÃO DE RECURSOS	12H
14	NEGOCIAÇÃO ESTRATÉGICA	12H
15	NEGOCIAÇÃO COM AGENTES	12H
16	NEGOCIAÇÃO INTERCULTURAL	12H
17	ARGUMENTAÇÃO	24H
18	GERENCIAMENTO DE CRISES	12H
19	MÉTODO HARVARD	12H
20	GESTÃO DE CONFLITOS	12H
21	INTRODUÇÃO A COMUNICAÇÃO NÃO VIOLENTA	12H
22	NEGOCIANDO COM PESSOAS DIFÍCEIS	24H
23	RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS	24H
24	METODOLOGIA CIENTÍFICA	20H
25	TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO	40H

Ementas dos módulos

MBA01 Habilidades de Negociação

CARGA HORÁRIA: 4 horas

PROFESSOR: Francisco Guirado

EMENTA: Apresentação da Plataforma.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

GUIRADO, F. Treinamento de negociação: desenvolvendo a competência para negociar. 2a. Ed. Brasília: Ed. SENAC, 2024.

MBA02 Perfil de Negociação e Assertividade

CARGA HORÁRIA: 24 horas

PROFESSOR: Francisco Guirado

EMENTA: Apresentação da Plataforma. ESTILOS PARA LIDAR COM CONFLITOS: Aplicação do teste Style Matters para verificar o estilo para lidar com conflitos. Descrição das características de cada estilo: competitivo; colaborativo, evasivo, conciliador e prestativo. Confronto de estilos. Escolha do perfil de negociação mais adequado para cada negociação. Exercícios para reconhecer características de estilos. ASSERTIVIDADE: Tipos de comportamento de resposta assertiva: agressivo, assertivo, agressivo-passivo e passivo. Como se tornar uma pessoa assertiva. Como concordar e discordar. Críticas assertivas. Discordância colaborativa. Como expressar sentimentos. Sentimentos e emoções. Técnicas assertivas: ignorar, nevoeiro, assertividade progressiva

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

MARTINS, V. Seja assertivo! como conseguir mais autoconfiança e firmeza na sua vida profissional e pessoal. Rio de Janeiro: Alta Books, 2016.

MBA03 Percepção

CARGA HORÁRIA: 12 horas

PROFESSORA: Hérika Paschoal

EMENTA: PERCEPÇÃO: Neurociência cognitiva. Percepção e formação dos modelos mentais: crenças, temperamento e constituição física. Filtros dos modelos mentais: generalização, distorção e eliminação de informações. Heurísticas. Vieses cognitivos. Teoria da Negociação Cognitiva. Como desenvolver uma boa percepção.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

GUIRADO, F. Treinamento de negociação: desenvolvendo a competência para negociar. 2a. Ed. Brasília: Ed. SENAC, 2024.

MBA04 Linguagem Colaborativa

CARGA HORÁRIA: 24 horas

PROFESSORA: Hérika Paschoal

EMENTA: LINGUAGEM COLABORATIVA: Modelo de Comunicação Interpessoal: emissor-receptor, mensagem, repertório, meio, código, filtros, sensores e transmissores. Linguagem colaborativa: expressões e comportamentos irritantes; linguagem preparatória; ordens e acusações.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

GUIRADO, F. Treinamento de negociação: desenvolvendo a competência para negociar. 2a. Ed. Brasília: Ed. SENAC, 2024.

RACKHAM, N.; CARLISLE, J. The effective negotiator. Partes I e II, Huthwaite Research Group. Dublin: Journal of European Industrial Training, 1976.

MBA05 Escuta Ativa e Questionamento

CARGA HORÁRIA: 24 horas

PROFESSORES: Hérika Paschoal

EMENTA: QUESTIONAMENTOS: Conceitos básicos sobre questionamentos. perguntas abertas e fechadas. Fatos e opiniões. Tipos de questionamentos: preparatórios, introdutórios, exploratórios, circulares, confirmatórios, sugestivos, realistas e hipotéticos. Questionamentos exploratórios. Questionamentos circulares. Questionamentos de fechamento. ESCUTA ATIVA: Princípios, características e benefícios da audição ativa. Técnicas de escuta ativa. Leitura da linguagem não verbal. Como identificar mentiras.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

CARNEGIE, D. Como fazer amigos e influenciar pessoas. 51. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2005.

GUIRADO, F. Treinamento de negociação: desenvolvendo a competência para negociar. 2a. Ed. Brasília: Ed. SENAC, 2024.

RACKHAM, N.; CARLISLE, J. The effective negotiator. Partes I e II, Huthwaite Research Group. Dublin: Journal of European Industrial Training, 1976.

MBA06 Gestão de Emoções

CARGA HORÁRIA: 12 horas

PROFESSORES: Edilson de Farias

EMENTA: GESTÃO DE EMOÇÕES: Definição de emoções. Diferença entre emoções e sentimentos. Características das emoções. Autoconhecimento. Crenças, necessidades básicas e o ciclo das emoções. Autocontrole. Como controlar as emoções. Ferramentas para lidar com as emoções. A zona de conforto. Reconhecimento de emoções. Micro expressões faciais. Tristeza, aversão, desprezo, raiva, surpresa, medo, alegria. Empatia e tolerância. Como aplicar a empatia. A tolerância na negociação.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

CARNEGIE, D. Como fazer amigos e influenciar pessoas. 51. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2005.

EKMAN, P. A linguagem das emoções. Lua de Papel, 2011.

GUIRADO, F. Treinamento de negociação: desenvolvendo a competência para negociar. 2a. Ed. Brasília: Ed. SENAC, 2024.

MBA07 Negociação Distributiva

CARGA HORÁRIA: 12 horas

PROFESSORES: Edilson de Farias

EMENTA: NEGOCIAÇÃO DISTRIBUTIVA: Zonas de negociação. Valor-limite. Abertura. Padrões de concessões. Barganhas. Erros comuns. Prática e análise de negociações distributivas. Fechamento. Metas e expectativas. Estudo de caso.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

GUIRADO, F. Treinamento de negociação: desenvolvendo a competência para negociar. 2a. Ed. Brasília: Ed. SENAC, 2024.

RAIFFA, H.; RICHARDSON, J.; METCALFE, D. Negotiation analysis: the science and art of collaborative decision making. Boston: Harvard University Press, 2002.

MBA08 Negociação Integrativa

CARGA HORÁRIA: 12 horas

PROFESSORES: Edilson de Farias

EMENTA: NEGOCIAÇÃO INTEGRATIVA: Definição de negociação integrativa. Opções. Questões a serem negociadas. Passagem de negociação distributiva para integrativa. Como criar valor.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

GUIRADO, F. Treinamento de negociação: desenvolvendo a competência para negociar. 2a. Ed. Brasília: Ed. SENAC, 2024.

RAIFFA, H.; RICHARDSON, J.; METCALFE, D. Negotiation analysis: the science and art of collaborative decision making. Boston: Harvard University Press, 2002.

MBA09 Negociação Criativa

CARGA HORÁRIA: 12 horas

PROFESSORES: Edilson de Farias

EMENTA: NEGOCIAÇÃO CRIATIVA: Definição de Criatividade. Processo criativo. Como estimular a criatividade. Como realizar um Brainstorming. Definição de negociação criativa. Posições. Interesses. Geração de opções criativas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

GUIRADO, F. Treinamento de negociação: desenvolvendo a competência para negociar. 2a. Ed. Brasília: Ed. SENAC, 2024.

RAIFFA, H.; RICHARDSON, J.; METCALFE, D. Negotiation analysis: the science and art of collaborative decision making. Boston: Harvard University Press, 2002.

MBA10 Contato de Negociação

CARGA HORÁRIA: 12 horas

PROFESSORES: Marcelo Bessa

EMENTA: CONTATO DE NEGOCIAÇÃO: Etapas necessárias para um acordo. Processo de negociação. Etapa de preparação de um contato de negociação. Agenda de negociação. Etapas de introdução, exposição da proposta, debate de argumentos, decisão, encerramento da negociação e avaliação do resultado. Formas de abordar uma negociação. Etapas de: decisão, encerramento da negociação, avaliação do resultado.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

GUIRADO, F. Treinamento de negociação: desenvolvendo a competência para negociar. 2a. Ed. Brasília: Ed. SENAC, 2024.

RAIFFA, H.; RICHARDSON, J.; METCALFE, D. Negotiation analysis: the science and art of collaborative decision making. Boston: Harvard University Press, 2002.

MBA11 Preparação para Negociações

CARGA HORÁRIA: 12 horas

PROFESSORES: Marcelo Bessa

EMENTA: PREPARAÇÃO DA NEGOCIAÇÃO: Como registrar conhecimento em negociações. Plano de Negociação. Canvas de Negociação. Influência do estresse na negociação. A confiança e o dilema do prisioneiro. Janela de Johari. Norma da reciprocidade. Como preparar o ambiente de negociação. Papéis de uma equipe de negociação. Liderança de equipes. Como negociar em equipe.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

GUIRADO, F. Treinamento de negociação: desenvolvendo a competência para negociar. 2a. Ed. Brasília: Ed. SENAC, 2024.

MBA12 Condução de Negociações

CARGA HORÁRIA: 12 horas

PROFESSORES: Victor Mendes

EMENTA: CONDUÇÃO DE NEGOCIAÇÕES: Gestão de alternativas. A ética na negociação. Escolas éticas de negociação. Consciência situacional: Conhecimento das partes, do contexto, das questões, riscos e consequências. Fundamentos de gestão do conhecimento.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

GUIRADO, F. Treinamento de negociação: desenvolvendo a competência para negociar. 2a. Ed. Brasília: Ed. SENAC, 2024.

MBA13 Gestão de Recursos

CARGA HORÁRIA: 12 horas

PROFESSORES: Francisco Guirado

EMENTA: GESTÃO DE RECURSOS DE NEGOCIAÇÃO: Principais recursos utilizados em negociações. Como gerenciar o tempo. Como gerenciar informações. Como gerenciar as emoções. Como criar alianças. Como obter fontes de poder de influência. Princípios básicos de poder. Taxonomia de fontes de Poder: poder pessoal, poder posicional e poder situacional. Redes de relacionamento. O papel das necessidades. Técnicas para equilibrar e negociar com menor poder de influência.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

GUIRADO, F. Treinamento de negociação: desenvolvendo a competência para negociar. 2a. Ed. Brasília: Ed. SENAC, 2024.

MBA14 Negociação Estratégica

CARGA HORÁRIA: 12 horas

PROFESSORES: Francisco Guirado

EMENTA: NEGOCIAÇÃO ESTRATÉGICA: Conceitos básicos: estratégia e tática. Delineamento de estratégias: mapeamento das partes envolvidas, identificação dos interesses das partes, compreensão das alternativas, escolha da sequência de interação com as partes e atitude comportamental estratégica. Registro de estratégias de negociação. Exercício prático de delineamento.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

GUIRADO, F. Treinamento de negociação: desenvolvendo a competência para negociar. 2a. Ed. Brasília: Ed. SENAC, 2024.

GUIRADO, F; FARIAS, E; MENDES, V; XAUSA, M. R; JELINEK, R; CRUZ, M.E; MAIA, N. Jogada de Mestre – as 48 mais poderosas táticas de negociação. São Paulo: Ed. Dialética, 2023.

MBA15 Negociação com Agentes

CARGA HORÁRIA: 12 horas

PROFESSORES: Francisco Guirado

EMENTA: NEGOCIAÇÃO COM AGENTES: Agentes Negociadores e Decisores. Tipos de Agentes. Benefícios de contratar um agente. Confiança entre agente e cliente. Custos de Agência. Importância do contrato. Teoria da Agência. Contratação de um Agente. Remuneração de agentes. Negociação com Agentes. Como trabalhar com um agente. Negociação de dois níveis. O Papel das Expectativas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

GUIRADO, F. Treinamento de negociação: desenvolvendo a competência para negociar. 2a. Ed. Brasília: Ed. SENAC, 2024.

MBA16 Negociação Intercultural

CARGA HORÁRIA: 12 horas

PROFESSORES: Francisco Guirado

EMENTA: NEGOCIAÇÃO INTERCULTURAL: Estudos dos elementos diferenciadores no contexto intercultural. Negociação Intercultural: Comunicação Intercultural. Comportamento Intercultural. Relacionamentos Interculturais. Contatos Interculturais. Técnicas de Negociação Interculturais. Estudo do perfil de negociadores de 6 diferentes países, escolhidos entre 50 perfis.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

GUIRADO, F. Treinamento de negociação: desenvolvendo a competência para negociar. 2a. Ed. Brasília: Ed. SENAC, 2024.

MBA17 Argumentação Lógica

CARGA HORÁRIA: 24 horas

PROFESSORES: Francisco Guirado

EMENTA: FUNDAMENTOS DA TEORIA DA ARGUMENTAÇÃO: Conceitos Básicos da Teoria da Argumentação. Raciocínio Indutivo. Raciocínio Dedutivo. Formas Raciocínio Dedutivo. Validade Raciocínio Dedutivo. TEORIA E PRÁTICA DA ARGUMENTAÇÃO: Conceitos Básicos da Argumentação. Diferença entre Fatos e Opiniões. A Força de um Argumento. Analisando e Construindo Argumentos.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

NAVEGA, S. Pensamento Crítico e Argumentação Sólida. Ed. Clube de Autores, 2022.

MBA18 Gerenciamento de Crises

CARGA HORÁRIA: 12 horas

PROFESSORES: Edilson Farias

EMENTA: GERENCIAMENTO DE CRISES: Conceitos básicos. Identificando e priorizando fontes de crises. Prevenir e remediar. Planejando a contingência. Gerenciando a crise I. Gerenciando a crise II.

MBA19 Método Harvard de Negociação

CARGA HORÁRIA: 12 horas

PROFESSORES: Edilson Farias

EMENTA: MÉTODO HARVARD: O papel dos interesses em uma negociação. A legitimidade em um acordo justo. A importância dos relacionamentos. A função das alternativas. Por que criar opções? O comprometimento dos negociadores. A comunicação. Definição de objetivos no Método de Harvard. Como se preparar para uma negociação usando o Método de Harvard.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

GUIRADO, F. Treinamento de negociação: desenvolvendo a competência para negociar. 2a. Ed. Brasília: Ed. SENAC, 2024.

MBA20 Gestão de Conflitos

CARGA HORÁRIA: 12 horas

PROFESSORES: Hérika Paschoal

EMENTA: GESTÃO DE CONFLITOS: Definição de conflito. Teorias do Conflito. Pontos positivos e negativos. Abrangência, intensidade e formas de manifestação de conflitos. Ciclo do conflito. Causas de um conflito. Agravantes de um conflito: históricos, estruturais, necessidades básicas, comunicação. Papéis de um agente neutro. Procedimento para lidar com um conflito. Técnicas para superar obstáculos.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

GUIRADO, F. Treinamento de negociação: desenvolvendo a competência para negociar. 2a. Ed. Brasília: Ed. SENAC, 2024.

MBA21 Fundamentos da Comunicação Não Violenta

CARGA HORÁRIA: 12 horas

PROFESSORES: Hérika Paschoal

EMENTA: FUNDAMENTOS DA COMUNICAÇÃO NÃO VIOLENTA: Conceitos Básicos da CNV. A Observação sem Julgamento. Identificação de Sentimentos. Reconhecimento de Necessidades. Formulação de Pedidos. Aplicação da CNV.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

ROSEMBERG, M. Comunicação não Violenta: Técnicas para aprimorar relacionamentos pessoais e profissionais. Cariacica: Ágora, 2021.

MBA22 Negociando com Pessoas Difíceis

CARGA HORÁRIA: 24 horas

PROFESSORES: Francisco Guirado

EMENTA: NEGOCIANDO COM PESSOAS DIFÍCEIS: O que são pessoas difíceis? O controle de nossa reação. Lidando com Emoções Alheias. Lidando com Posições e Interesses. Táticas para superar obstáculos. Lidando com Barreiras. Principais barreiras. Como se manifestam as emoções negativas. Lidando com o Poder de Influência. CONVERSAS SENSÍVEIS: Fundamentos de uma boa conversação. Técnicas para compreender e intervir. Técnicas para influenciar. Técnicas para instalar dúvidas. Técnicas para repensar crenças. Técnicas de contra intervenção.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

BOGHOSSIAN, P; LINDSAY, J. How to Have Impossible Conversations: A Very Practical Guide. Ed. Blackstone Pub; Unabridged edición: 2019.

MBA23 Resolução de Problemas

CARGA HORÁRIA: 24 horas

PROFESSORES: Francisco Guirado

EMENTA: RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS: Conceitos básicos. Identificação de problemas. Análise de envolvimento. Relações de causa e efeito. Análise de problemas. Resolução de problemas. COMUNICAÇÃO PARA PROFISSIONAIS: Conceitos básicos da comunicação. Modelo de comunicação. Comunicação presencial. Comunicação à distância. Comunicação escrita.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

ZEURI, Mauro. Análise crítica do ZOPP – Planejamento de Projeto Orientado por Objetivo enquanto método de planejamento e gestão compartilhada. Dissertação (mestrado) – Universidade Estadual de Campinas, Faculdade de Educação – Campinas, SP: [s.n.], 2002.

MBA24 Metodologia Científica

CARGA HORÁRIA: 20 horas

PROFESSORES: Edvaldo Farias

EMENTA: Compreensão dos procedimentos científicos a partir de um estudo de um problema; desenvolvimento de habilidades relativas às diferentes etapas do processo de pesquisa; aplicação de um protocolo de pesquisa; elaboração e apresentação do relatório de pesquisa.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO: A Pesquisa Científica. Estrutura geral das diversas formas de apresentação da pesquisa. Estrutura do artigo segundo as normas específicas. Normalização das Referências e citações. Aspectos dos resultados, discussão e conclusões. A redação científica.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

BOOTH, Wayne C; COLOMBO, Gregory G; WILLIAMS, Joseph M. A arte da pesquisa. 2ª Ed. São Paulo: Editora Martins Fontes, 2005.

FRANÇA, Junia Lessa; VASCONCELLOS, Ana Cristina de. Manual para normalização de publicações técnico-científicas. 8ª Ed. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2007. 255 p.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. Fundamentos de metodologia científica. 6ª Ed. São Paulo: Atlas, 2005. 315 p.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

VERGARA, Sylvia Constant. Métodos de Pesquisa em Administração. 5ª E d. São Paulo: Atlas, 2012. 288 p.

MBA25 Trabalho de Conclusão de Curso (Opcional)

CARGA HORÁRIA: 40 horas

PROFESSORES: Edvaldo Farias

EMENTA: Elaboração do Trabalho de conclusão de curso pautado nas normas aprovadas pelo Colegiado do Curso, utilizando conhecimentos teóricos, metodológicos e éticos sob orientação docente.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO: Apresentação escrita: redação científica.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

BOOTH, Wayne C; COLOMBO, Gregory G; WILLIAMS, Joseph M. A arte da pesquisa. 2ª Ed. São Paulo: Editora Martins Fontes, 2005.

FRANÇA, Junia Lessa; VASCONCELLOS, Ana Cristina de. Manual para normalização de publicações técnico-científicas. 8ª Ed. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2007. 255 p.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. Fundamentos de metodologia científica. 6ª Ed. São Paulo: Atlas, 2005. 315 p.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

VERGARA, Sylvia Constant. Métodos de Pesquisa em Administração. 5ª E d. São Paulo: Atlas, 2012. 288 p

Corpo Docente

Constituído pelo Coordenador do curso e professores convidados a lecionarem os tópicos que constituem a grade curricular. O coordenador tem o papel fundamental de selecionar e/ou convidar professores de alta qualificação (Mestres e Doutores) e experiência comprovada na área do tópico que irá lecionar. Caso não haja um professor com a devida qualificação, deverá ser contratado um professor com uma formação próxima da desejada. Pelo menos 30% dos professores devem ser Mestres ou Doutores.

A formação e qualificação dos professores seguem em quadro abaixo

Nome	Titulação
Marcelo Celso Mendonça Bessa	Mestre
Francisco Guirado Bernabeu	Mestre
Edilson Antunes de Farias	Mestre
Hérika Baviera Rizzato Paschoal	Especialista
Edvaldo Antunes de Farias	Pós Doutor
Victor Eduardo Mendes	Especialista

Corpo Docente

Francisco Guirado Bernabeu

Bacharel em Ciências Aeronáuticas pela Academia da Força Aérea; Pós-graduado em Marketing e Comércio Exterior pela Universidade Dom Bosco (Campo Grande – MS); pós-graduado em Comunicação Social pelo Centro de Estudos de Pessoal (Rio de Janeiro – RJ); mestrado em Engenharia da Computação pelo Instituto Tecnológico de Aeronáutica (São José dos Campos – SP); certificado como Project Management Professional pelo PMI – Project Management Institute, curso de negociação pela J. F. Kennedy Special Warfare Center School (Estados Unidos); curso de Planejamento e Gestão Estratégica pela Escola Nacional de Administração Pública (Brasília – DF); Curso de Negociação de Contratos Internacionais e Acordos de Compensação pelo Instituto de Logística da Aeronáutica (Guarulhos – SP); autor do livro Treinamento de Negociação, da editora SENAC. Coautor do livro Jogada de Mestre—As 48 mais poderosas táticas de negociação. Foi oficial da Força Aérea Brasileira, atuando como gerente de projetos de desenvolvimento e aquisição de aeronaves; professor de Negociação da Faculdade SENAC – DF; e instrutor de Negociação do Instituto de Logística da Aeronáutica (Guarulhos-SP). Atualmente é palestrante, mentor e instrutor de negociação. Reside em Sevilha, na Espanha.



Edilson Antunes de Farias

Mestre em Ciências Navais pela Escola de Guerra Naval. Pós Graduado (MBA) em Gestão Empresarial pelo Instituto COPPEAD (UFRJ). Pós Graduado (MBA) em Negociação, Mediação e Arbitragem pelo ILACON / Faculdade SENAC (DF). Sócio Diretor da EDRIX Empresarial. Sócio Diretor do Clube de Negociadores. Consultor e docente pesquisador nas áreas de Negociação, Liderança, Gestão de Conflitos e Gestão de Pessoas. Negociador profissional. Vasta experiência nas áreas operativas (militares), de gestão de crises e na administração pública. Currículo na Plataforma Lattes: <http://lattes.cnpq.br/0569170813187576>



Corpo Docente

Marcelo Celso Mendonça Bessa

Oficial de reserva da Força Aérea Brasileira com bacharelato em Ciências Aeronáuticas, pela Academia da Força Aérea. Engenheiro Eletricista formado pelo Instituto Militar de Engenharia (IME). Especialização em Administração com ênfase em logística, pela Universidade Federal Fluminense – gestor público. Mestre em Política, Planejamento Estratégico, Segurança e Defesa pelo Colégio Interamericano de Defesa, Washington DC. Especialização em Planejamento, Implantação e Gestão de Ensino a Distância, pela Universidade Federal Fluminense. Experiência profissional como piloto de Asa Fixa e Rotativa em Esquadrões da Força Aérea Brasileira e no Departamento de Aviação Civil, como Inspetor de Voo. Projetista e Coordenador de Projetos na Diretoria de Engenharia da Aeronáutica. Comandante do Centro de Instrução Especializada da Aeronáutica nos anos 2013/2014: gestão, liderança e comando. Instrutor da Escola de Comando e Estado-Maior da Aeronáutica: capacitação, ensino, gestão e estratégia. Chefe do Centro de Educação a Distância: responsável por criar o Centro e implementar os cursos na modalidade a distância. Atualmente é palestrante, mentor e instrutor. Reside no Rio de Janeiro, Brasil.



Hérika Baviera Rizzato Paschoal.

Advogada formada pela Faculdade de Direito de Franca, com admissão nos quadros da OAB/SP há 19 anos; Pós-Graduada em Direito do Consumidor pela IBF (Instituto Brasileiro de Formação); Especialista em Negociação de Dívidas, tendo atuado para as maiores instituições financeiras do Brasil; CEO por 9 anos da Attivo Assessoria Jurídica e Recuperação de Crédito; Atualmente Diretora Comercial do Clube de Negociadores.



Corpo Docente

Victor Eduardo Mendes

Engenheiro Eletricista, Especialista em Análise e Gestão de Negócios, CEO do Grupo Formedical atuando com negociações empresariais tanto nacionais como internacionais. Instrutor de Negociação da Pós Graduação do Instituto de Ensino e Pesquisa Albert Einstein e do Clube de Negociadores. Mediador e Conciliador de Conflitos nomeado pelo Tribunal de Justiça de São Paulo e certificado pelo ICFML, Diretor Executivo da Câmara de Mediação e Arbitragem da Federação Brasileira de Empresas de Consultoria.



Edvaldo Antunes de Farias

Pós-Doutoramento em Gestão Economia na Universidade da Beira do Interior (UBI)/ Portugal. Doutorado (Ph.D) em Ciências do Desporto na Universidade de Trás os Montes e Alto Douro/UTAD-Portugal e Universidade do Estado do Rio de Janeiro/UERJ. Mestrado em Educação Empresarial/UNESA. Especialização em Gestão de Pessoas/UGF. Docente em cursos de graduação e pós-graduação lato-sensu nas áreas de saúde e gestão de negócios. Professor Conteudista para cursos de Graduação e Pós-Graduação nas áreas de Gestão em Serviços de Saúde. Gestor do curso de Educação Física/Afya UNIGRANRIO. Orientador de pesquisas em cursos de pós-graduação lato sensu e stricto sensu nas áreas: Qualidade em Serviços / Empreendedorismo, Inovação e Gestão de Negócios em Saúde / Atividades Motoras Inclusivas / Treinamento e Desenvolvimento. Sócio-Diretor da empresa Movimento Humano Treinamento Desenvolvimento.



Programação de Oficinas

Oficinas	Descrição	Data	Professor
MBA01	Boas-vindas e apresentação da plataforma	25/03	Francisco Guirado
MBA02	Perfil de Negociação e Assertividade	15/04	Francisco Guirado
MBA24	Metodologia Científica	29/04	Edvaldo Farias
MBA03	Percepção	12/05	Hérika Paschoal
MBA04	Linguagem Colaborativa	27/05	Hérika Paschoal
MBA05	Escuta Ativa e Questionamento	10/06	Hérika Paschoal
MBA06	Gestão de Emoções	24/06	Edilson Farias
MBA07	Negociação Distributiva	08/07	Edilson Farias
MBA08	Negociação Integrativa	22/07	Edilson Farias
MBA09	Negociação Criativa	05/08	Edilson Farias
MBA10	Preparação para Negociações	19/08	Marcelo Bessa
MBA11	Contato de Negociação	02/09	Marcelo Bessa
MBA12	Condução das Negociações	16/09	Victor Mendes
MBA13	Gestão de Recursos	30/09	Marcelo Bessa
MBA14	Negociação Estratégica	07/10	Francisco Guirado
MBA15	Negociação com Agentes	21/10	Francisco Guirado
MBA16	Negociação Intercultural	04/11	Francisco Guirado
MBA17	Argumentação Lógica	18/11	Francisco Guirado
MBA18	Gerenciamento de Crises	02/12	Edilson Farias
MBA19	Método Harvard de Negociação	16/12	Edilson Farias
MBA20	Gestão de Conflitos	10/02	Hérika Paschoal
MBA21	Fundamentos da Comunicação Não Violenta	24/02	Hérika Paschoal
MBA22	Negociando com Pessoas Difíceis	10/03	Hérika Paschoal
MBA23	Resolução de Problemas	24/10	Francisco Guirado
MBA24	Metodologia Científica	07/04	Edvaldo Farias
-	Encerramento	14/04	Todos

Não perca a oportunidade!

Entre em contato e aproveite nossas condições especiais!

Redes sociais

Estamos presentes nas principais redes sociais. Siga-nos e acompanhe nosso conteúdo, sempre relacionado a negociação, persuasão, administração e gestão.



[clube.de.negociadores](https://www.instagram.com/clube.de.negociadores)



[Clube de negociadores](https://www.linkedin.com/company/clube-de-negociadores)



[@clubedenegociadores](https://www.youtube.com/channel/UC...)



[clubedenegociadores.com](https://www.clubedenegociadores.com)

Entre em contato

Hérika Paschoal

+55 16 98160-8444

herika.paschoal@clubedenegociadores.com