



Que em 8 de março é globalmente celebrado o Dia Internacional da Mulher, no qual são exaltadas suas conquistas sociais, econômicas, culturais e políticas, todo mundo sabe...

Porém, não são poucos os que acreditam que a data é uma homenagem às cerca de 130 operárias que morreram carbonizadas em um trágico incêndio ocorrido em uma fábrica têxtil de NY. Ledo engano!

Quer conhecer um pouquinho mais dessa história? Clique abaixo !

[Saiba mais sobre a data!](#)



Mensagem do presidente

Ao longo de boa parte da história da humanidade, Mulheres e Homens desempenharam papéis sociais (que, de acordo com a sociologia, são as funções e atividades exercidas pelo indivíduo na sociedade) muito diferentes. Atualmente, tais papéis têm se tornado cada vez mais entrelaçados, pois retirando as características biológicas de cada um deles, todos são igualmente capazes de pensar, sentir e agir, ativos próprios da natureza humana.

Hoje, mais do que apenas exaltar o papel da Mulher, gostaria de celebrar e destacar a complementariedade, a harmonia, o compartilhamento de espaços, a igualdade de condições, o apreço mútuo, o respeito à individualidade e às diferenças. Nesse contexto, gostaria também de reforçar os votos para que esses elementos se tornem perenes em todas as sociedades, de quaisquer culturas.

Confesso que busquei uma frase de efeito para encerrar esta mensagem, mas nenhum dos inúmeros pensamentos que consultei expressou a ideia que queremos transmitir: a de que o dia da Mulher (e todos os demais) seja de reflexão e ação, na busca de uma sociedade mais harmônica e equilibrada.

Especial — Semana “Elas Negociam”

As mulheres estão conquistando seu espaço! Seguem, continuamente, transpondo barreiras e obstáculos importantes para assumirem seus lugares de direito no mercado de trabalho e nas suas vidas pessoais.

Nas negociações não é diferente. Quando negociadoras, geram impactos positivos e conseguem bons resultados exatamente por possuírem características importantes, que estão naturalmente presentes nas personalidades femininas, tais como Rapport, Gestão das Emoções, Flexibilidade na Administração dos Conflitos, Empatia e Resiliência.

Boas negociadoras são reconhecidas por aplicarem técnicas de maneira sutil e natural, capazes de convencer sem imposições e de quebrar objeções com uma comunicação não violenta, apostando na sensibilidade, atenção, disciplina e determinação. Não por acaso, se destacam tanto nessa área.

Além disso, o campo de visão feminino é maior e mais intuitivo, o que faz com que elas enxerguem oportunidades e possibilidades não visíveis para os demais. Em um mercado cada vez mais competitivo, é necessário oferecer benefícios que se conectem aos interesses dos clientes. As mulheres sabem muito bem como conseguir isso e criar oportunidades de negócios, ainda que tenham que driblar atitudes machistas, assédio, opressão e humilhações.

Vamos conhecer a história de mulheres fortes, que desbravaram caminhos superando obstáculos, em um exemplo de força e superação. Engajados nessa causa, ofereceremos um MEGA DESCONTO para todas as mulheres que se inscreverem no nosso Treinamento até as 24h do dia 31 de março. Não perca!!

Quero meu desconto!



**No novo Treinamento de
Técnicas de Negociação**

LANÇAMENTO



Treinamento de Técnicas de Negociação

Novidade saindo do forno...

Há algumas edições comentamos que o Clube de Negociadores estava passando por um processo de transição importante, fruto da sua natural evolução. Tais mudanças envolveram inúmeras dimensões, sempre com o propósito de ajudar você a conquistar seus sonhos e a alcançar seus objetivos.

Bem, um dos resultados visíveis dessas mudanças vai saindo agora do forno: o novíssimo **Treinamento de Técnicas de Negociação**, que foi estrategicamente redesenhado para permitir que você aprimore não apenas suas habilidades em negociação – que geram grande impacto na vida profissional e pessoal – mas também as famosas *Soft Skills*.

Por meio dele, ofereceremos a **melhor e mais completa** capacitação do mercado, conduzida por meio de vídeos e mentorias ao vivo, em um ambiente gamificado que permite a prática de diversas negociações simuladas dentro das lições do curso. Em resumo, o novo curso será composto por:

- ✓ 117 horas, sendo 24h de mentorias ao vivo;
- ✓ Vídeo Aulas e materiais exclusivos; e
- ✓ Simulações em jogos de negociação.

Trata-se de um produto **ÚNICO**, integrado na maior e mais completa plataforma dedicada ao tema negociação no país – e, talvez, do mundo. Nosso *track record* fala por si só: acima de 95% de alunos totalmente satisfeitos.

Atenção: pela complexidade, ofereceremos este treinamento apenas uma vez por semestre. Não deixe para depois: as vagas são limitadas, reserve já a sua!

[Quero saber mais](#)[Reserve já](#)



Assunto em destaque

Recentemente tivemos uma discussão interessante na nossa [comunidade do whatsapp](#) sobre a imagem ao lado. Nela, dois “pesos pesados” da geopolítica mundial (Vladimir Putin, pela Rússia; e Emmanuel Macron, pela França) estavam sentados nos extremos de uma enorme mesa, supostamente discutindo sobre a situação da Ucrânia (se deseja ver a matéria, [clique aqui](#); se quer saber mais sobre o imbróglio Rússia - Ucrânia, [clique aqui](#), [aqui](#), [aqui](#) e [também aqui](#)).

A discussão se iniciou com o questionamento de um dos nossos membros, que textualmente dizia: “Será que essa negociação tem chances de acontecer???”. Seguiram-se então diversas colocações - todas muito pertinentes, por sinal - apontando inúmeras possibilidades, contemplando desde o simples “estamos vendo pelo em ovo”, passando pelas características culturais distintas de cada um dos envolvidos e chegando até a distância entre os interesses das partes.

Antenados aos temas levantados pela nossa comunidade, tivemos a ideia de discutir qual seria o impacto das diferenças culturais em um processo de negociação. Para isso, traremos para o nosso “Papo de Fogueira” dois negociadores profissionais com vasta experiência em negociações interculturais.

Ficou curioso? Leia o artigo escrito pelo presidente do Clube sobre o tema e inscreva-se no nosso “Papo de Fogueira” de março para saber mais!

[Comunicação Intercultural](#)
[Acessar](#)

[Papo de Fogueira](#)
[Inscreva-se](#)





Você viu?

As publicações
acontecem **SEMPRE**
no Instagram. Se você
ainda não nos segue
por lá, clique no link.

Nosso personagem em quadrinhos continua sua saga, vivenciando situações de negociação e gestão de conflitos que permeiam nossos dias. Tal qual cada um nós, ele segue aplicando (e às vezes recebendo!) TÓINS. Em todos os casos, o que acontece abre espaço para um instigante debate com nossos seguidores.

Resolvemos publicar a tirinha que mais “bombou” até hoje...o que você achou?



Para ver as demais, [clique aqui](#).

Negociação na veia!

Pois é, a gente fala e tem gente que não acredita: o tema “negociação” está por todo lado!

Já tratamos, na edição anterior, de algumas passagens nas quais, em que pese ser possível identificar a presença de toda a estrutura básica de um processo negocial, elas não são assim percebidas. Há inúmeros exemplos disso nas relações familiares, com amigos, no trabalho...

Desta vez gostaríamos de trazer algo pouco mais “palpável”: uma negociação importante que estava em curso e que poderia gerar inúmeros impactos negativos para um expoente de peso na indústria nacional – a [EMBRAER](#).

Em linhas gerais, a situação era a seguinte: por conta de restrições orçamentárias incontornáveis, [a Força Aérea Brasileira decidiu reduzir em 25% a encomenda inicial feita à EMBRAER de cargueiros KC-390](#). Surpreendida pelo fato, a empresa ameaçava recorrer legalmente da decisão, apontando inclusive impactos significativos em seus negócios e resultados.

Ficou curioso para saber o desfecho da história? [Clique aqui](#) para conhecer.

Quer aprender a negociar de forma profissional e melhorar seus relacionamentos? Quer atingir seus objetivos pessoais e profissionais? Clique abaixo e saiba mais – certamente temos um produto especialmente talhado para você e suas necessidades!



Fale com a gente:
[clique aqui](#)

Tática do Mês



Conheça o Observatório
de Táticas de Negociação!

Visitar o Observatório



O que são
Táticas de Negociação?

Uma das atividades realizadas no Clube de Negociadores é o desenvolvimento de táticas aplicáveis às negociações. Reunidos semanalmente, membros com grande expertise e experiência em negociação não apenas discutem e compilam aquelas já existentes nos livros, mas também desenvolvem novas táticas – EXCLUSIVAS! Fruto desse trabalho, temos hoje **o mais completo acervo de táticas de negociação existente no Brasil** – e, quiçá, no mundo – que em breve vai virar um livro (aguardem!).

Mensalmente divulgamos uma dessas táticas nas nossas comunidades do WhatsApp e Telegram. A deste mês será a de “Dar e receber”, na qual sinteticamente ocorre uma busca inicial para encontrar variáveis no processo de negociação que possam gerar valor para todas partes. A partir daí, a dinâmica consiste em oferecer ao outro algo que ele valorize e não custe muito para quem fez a oferta, em troca de outro item que tenha maior valor para quem aplica a tática. Dessa forma, ela é baseada na cooperação – e não na competição.

Quer saber como ela funciona, seus efeitos desejados, riscos e, principalmente, como neutralizá-la? Se você já faz parte do nosso Clube de Assinaturas, basta aguardar a liberação do acesso (neste mês será no dia 15). Se AINDA não faz, está esperando exatamente o que para se juntar a nós?

Entre no Grupo [Telegram](#)

Seja um [Assinante](#)

O que está por vir?

Conheça as atividades externas e eventos ao vivo que teremos no Clube no mês de março.

Elas Negociam

Participações Especiais:
 Salete Flores - Ticiane Leão - Rosane Fagundes
 Daniela Gebenlian - Lisandra Thomé

Clube de Negociadores 7 a 11 de Março - 19h
 Ao vivo (Instagram @clube.de.negociadores)

Hoster: Hérica Paschoal
 Sócia Diretora do Clube de Negociadores

Dias	Nome do evento	Descrição (com link para inscrição)	Horário	Participantes
7 a 11	Semana "Elas negociam"	Mulheres empoderadas mostram como conquistaram espaço no mundo corporativo (* Transmissão ao vivo e exclusiva pelo nosso Instagram)	19h	Hérica Paschoal e convidadas especiais
16	Café com Negociação	Como navegar no mundo corporativo: relações de poder e moedas de troca	19h	Daniela Gebenlian Maria Aparecida
30	Papo de Fogueira	Negociações internacionais e importância dos fatores culturais	19h	Nelson Márcio Romaneli Francisco Guirado Edilson de Farias

Café com Negociação

Daniela Gebenlian Maria Aparecida

Como Navegar no Mundo Corporativo
 relações de poder e moedas de troca

16 de março 2022
 19h

Papo de Fogueira

Roda de Prosa

Negociações internacionais e a importância dos fatores culturais

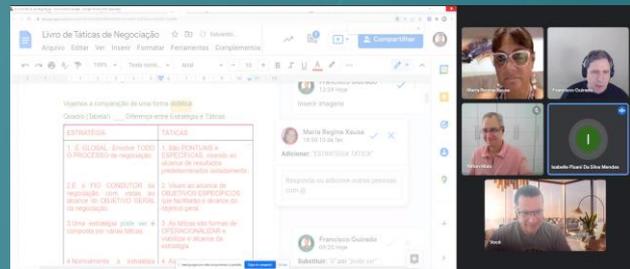
30 de Março de 2022
 19h

Clube de Negociadores

Atividades dos Grupos de Trabalho (GT)

O Clube atualmente possui quatro Grupos de Trabalho muito atuantes: de Táticas; de Estudo de Livros; de *Soft Skills*; e de Filmes de Negociação. Suas atividades têm como propósito maior a formação e o desenvolvimento do nosso sentimento de COMUNIDADE, por meio do compartilhamento de experiências e saberes em áreas de conhecimento ligadas diretamente ao nosso *core*, bem como o desenvolvimento de novos conteúdos / produtos. A participação nesses grupos ocorre de forma voluntária, sendo no entanto restrita aos membros do Clube de Assinaturas.

Os encontros periódicos são gravados e proporcionam, dentre outras, a oportunidade de desenvolvimento de novos produtos que geram benefícios para todos. Abaixo compilamos os principais dados de interesse:



Reunião do Grupo de desenvolvimento de táticas



Reunião do Grupo de filmes

Grupo de Trabalho	Coordenação	Temática atual	Reuniões	Contato
GT – Livros	Maria Aparecida	O Negociador (THOMPSON, Leigh L. 3ª edição, 2009)	Terças às 19h30; Quartas às 8h (a partir de março)	Clique aqui
GT – Filmes de Negociação	Maria Regina	Estratégias nas negociações e negociação estratégica	2ª e 4ª sextas-feiras do mês, às 7h	Clique aqui (Restrito a instrutores)
GT – Táticas	Francisco	Desenvolvimento de novas táticas	Quartas, de 8h às 10h	Clique aqui (Restrito a instrutores)
GT – Soft Skills	Francisco	Estudo das <i>Soft Skills</i>	Segundas, de 8h às 10h	Clique aqui

Assine e participe



Filmes, livros e etc...

E aí, pronto para mais uma indicação de  APAIXONADOS pelo tema negociação?

Mergulhados de cabeça que estamos nas comemorações pelo Dia Internacional da Mulher, nossa indicação do mês não poderia ser outra: a série dinamarquesa “BORGEN”, que tem como personagem principal Birgitte Nyborg ([Sidse Babett Knudsen](#)), líder partidária que se converte na primeira mulher a alcançar o cargo de Primeira-Ministra. Dentre outros pontos, ela mostra as relações entre os “braços de poder” locais (a Chefe do Executivo; os partidos; os deputados; a rainha; e empresários), bem como o papel da imprensa no mundo político.

A série chegou com força no Brasil apenas em 2020. Para os seus fãs (como nós), a boa notícia é que há indicações de uma 4ª temporada, que pode ir ao ar ainda em 2022. É esperar (e torcer) para ver!!

PS: "Borgen" é o termo coloquial utilizado para se referir ao [Palácio de Christiansborg](#), onde estão sediados os três ramos do governo dinamarquês: o Parlamento, o Gabinete do Primeiro-Ministro; e o Supremo Tribunal.

* **BORGEN** (3 temporadas, 30 episódios). Produzida entre 2010 e 2013, com indicação de uma quarta temporada. Disponível no Netflix.

PS: Que tal sugerir uma série, um filme ou um livro para nós? Clique abaixo e mande sua sugestão, ela será publicada nos próximos números!

Envie sua sugestão:
[clique aqui](#)

Ensinaamentos vindos do... Super Bowl!!!

Para Refletir

“Qualidade é mais importante do que quantidade. Um home run é muito melhor do que dois doubles.”

Steve Jobs

Para quem não sabe o que é (alguém aí?): trata-se do jogo final da [National Football League \(NFL\)](#) – liga principal do futebol americano nos EUA – que define o grande campeão da temporada. É o maior evento televisivo daquele país, sendo também um dos mais assistidos no mundo.



“Legal clubinius, mas e daí?” Bem, além de sermos fãs, o ponto é que podemos retirar alguns ensinamentos para o estudo da negociação. Duvida? Segue o fio:

- **Planejamento, sempre ele:** há 3 anos, os Rams eram os derrotados. Em 2020, mesmo com a melhor defesa da liga, o time ficou pelo caminho (dentre outras razões) por problemas no ataque. No planejamento, a direção mapeou o problema e decidiu por trocar quase todo setor, além de ajustar ainda mais a defesa. **Lição aprendida?** faça o “dever de casa”: levante suas forças e suas debilidades (sim, sempre temos). Após, planeje como aproveitar essas forças e, principalmente, como mitigar as fraquezas.

- **Seja ousado, mas sempre responsável:** uma parte importante da liga são os chamados *drafts*, quando os times buscam jogadores revelação pensando no futuro. Como parte de uma estratégia definida no planejamento, o [Los Angeles Rams](#) apostou no sentido contrário: buscou atletas renomados que sentiam que ainda deviam provar algo. **Lição aprendida:** não tema em pensar fora da caixa, assumir riscos calculados muitas vezes pode trazer ótimos resultados.

- **Só acaba quando termina:** a vitória veio por uma [virada nos dois minutos finais do jogo](#) (e que jogo!). **Lição aprendida?** Não se deixe levar por uma alegria momentânea – mantenha o foco até o final do processo negocial.

E você, enxergou alguma outra lição no evento?

Conte para gente!

Então é isso...

CLUBNEWS

EDIÇÃO DE MARÇO / 2022



Chegamos então à página final da nossa Clubnews. Gostaríamos, no entanto, de comentar um assunto que muito nos chocou – a tragédia ocorrida em Petrópolis, que deixou um [saldo de mais de 200 mortes](#). Detalhe: o fato não é uma novidade na região, situações similares ocorreram em 1988 e 2011.

Neste momento difícil, manifestamos não apenas a nossa solidariedade, mas também a esperança de que catástrofes similares não voltem a ocorrer no futuro. Fica então o nosso apelo aos órgãos competentes para que se debrucem sobre o problema e busquem soluções definitivas que evitem perdas de vidas humanas de forma tão trágica.

Quer ajudar? [Clique aqui](#). Veja também nas nossas redes sociais!



Quer desfrutar do nosso conteúdo e realizar seu desejo de crescimento? Seja um [membro assinante](#).

Grande abraço e ótimas negociações para você!!

Quero ser [Membro!](#)



**Clube de
Negociadores**