

CURSO EAD

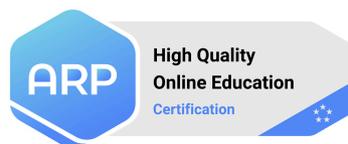
**Influência
Estratégica &**

COMPORTAMENTO

As principais soft skill imprescindíveis para qualquer profissional.



Certificação ARP



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

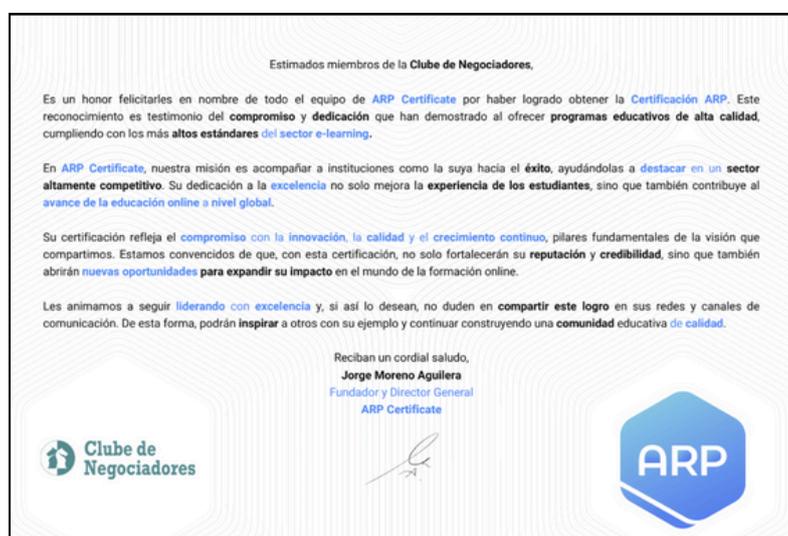
Segundo o Artigo 83 do Regulamento (UE) 2017/1001, uma Marca de Certificação permite distinguir os produtos (neste caso, cursos online) que o titular (ARP Certificate) certifica após avaliar se cumprem com certos padrões.

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.](#)



Premissas

O projeto **Influência Estratégica & Comportamento** parte da premissa que as pessoas que buscam um curso de negociação enfrentam uma variedade de desafios e dores no desempenho de suas funções. Algumas das principais dores enfrentadas incluem:

1. **Falta de habilidades de comunicação:** Para ser um bom negociador, é essencial possuir habilidades de comunicação eficazes. Se uma pessoa tem dificuldade em se expressar claramente ou em entender a comunicação dos outros, pode ser um obstáculo em negociações.
2. **Dificuldade em entender os objetivos das partes envolvidas:** Em uma negociação, é importante entender os objetivos e interesses das partes envolvidas. Se uma pessoa não sabe como identificar esses objetivos, pode ter dificuldade em chegar a um acordo satisfatório.
3. **Medo de ser assertivo:** Algumas pessoas têm medo de serem assertivas em uma negociação, pois temem parecer agressivas ou ofensivas. No entanto, a assertividade é uma habilidade crucial em negociações e pode ajudar a alcançar melhores resultados.
4. **Falta de conhecimento sobre técnicas de negociação:** Existem diversas técnicas de negociação que podem ser aplicadas em diferentes situações. Se uma pessoa não está familiarizada com essas técnicas, pode não saber como agir em determinadas circunstâncias.
5. **Dificuldade em lidar com conflitos:** Em algumas negociações, pode haver conflitos entre as partes envolvidas. Se uma pessoa não sabe como lidar com esses conflitos de forma construtiva, pode prejudicar a negociação e impedir um acordo satisfatório.
6. **Falta de habilidade em planejamento:** Uma boa negociação começa com um bom planejamento, desde o conhecimento do assunto a ser tratado até a preparação da documentação necessária. Se uma pessoa não tem habilidade em planejamento, pode sentir-se desorganizada e desmotivada durante o processo de negociação.
7. **Dificuldade em manter o controle emocional:** Durante uma negociação, pode haver momentos de tensão e pressão. Se uma pessoa não consegue manter o controle emocional nessas situações, pode acabar tomando decisões impulsivas que não são benéficas para a negociação.

"Tenho notado que minhas habilidades têm melhorado muito, após o curso."

Nilton Maia- Advogado

"Foi um aprendizado muito gostoso. Queria ter tido mais tempo."

Rosane Fagundes- Advogada

Benefícios

O projeto Influência Estratégica & Comportamento considera que a negociação e o desenvolvimento de habilidades comportamentais constituem ferramentas poderosas na resolução de problemas, podendo trazer vários benefícios para quem busca o curso, dentre os quais se destacam:

1. **Melhor habilidade de negociação:** o curso pode ajudar você a conhecer habilidades como comunicação efetiva, empatia, escuta ativa, resolução de conflitos e persuasão, necessárias para se tornar um negociador eficiente.
2. **Maior confiança:** com habilidades melhoradas, você pode sentir-se mais confiante durante as negociações e, assim, estar mais propenso a assumir riscos calculados e a obter melhores acordos.
3. **Maior conhecimento:** o curso pode ajudá-lo a compreender melhor as complexidades de uma negociação, como a importância de preparação, a identificação de pontos de negociação, o uso de táticas e estratégias.
4. **Gestão de conflitos:** uma negociação bem-sucedida pode evitar conflitos e, conseqüentemente, reduzir o estresse e os custos financeiros e emocionais que podem estar associados a um conflito.
5. **Melhor relacionamento com as partes:** com habilidades de negociação eficazes, você pode obter melhores acordos com as pessoas com quem negocia, fortalecendo, assim, seus relacionamentos pessoais e profissionais.
6. **Melhor desempenho financeiro:** negociações bem-sucedidas podem levar a melhores condições de fechamento, o que pode aumentar a rentabilidade e o desempenho financeiro de sua instituição.

Em resumo, o curso pode ajudá-lo a conhecer habilidades valiosas que podem levar você a realizar negociações mais eficazes, melhores relacionamentos pessoais e profissionais e ter maior sucesso financeiro.

"O interessante do Clube, além do networking, é a forma como o conteúdo é transmitido."

Sônia Malta - Advogada

Metodologia

O projeto Influência Estratégica & Comportamento utiliza a metodologia 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.

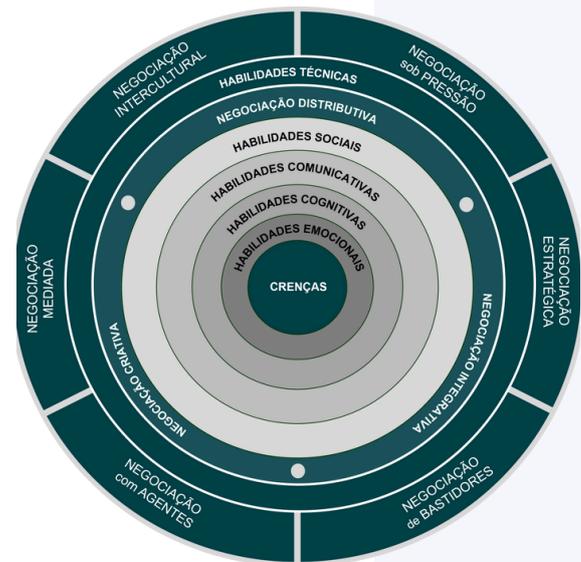
Parte-se do princípio de que não adianta aprender técnicas de negociação ou resolução de problemas se a pessoa não conhecer seu perfil, sob pena de usar as técnicas aprendidas sempre da mesma forma, muitas vezes ineficiente para as circunstâncias.

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 profissionais.

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**.

A Influência Estratégica & Comportamento apresenta conteúdo **exclusivamente EaD**, a fim de iniciar o participante, com o conhecimento básico, no mundo da negociação. O conteúdo é complementado por meio de **monitorias**, destinadas a responder dúvidas e proporcionar diferentes perspectivas do conteúdo abordado, de maneira a aumentar a absorção de conhecimento dos participantes.



Conteúdo

O projeto Influência Estratégica & Comportamento envolve, principalmente, as habilidades comportamentais, de modo que o negociador possa adquirir uma sólida base sobre a qual aprender técnicas de negociação. É formado pela Comunicação Assertiva, Inteligência Emocional e por mais 3 módulos complementares: Habilidades de Negociação, Perfil de Negociação e Método Harvard.



F001 - Comunicação Assertiva

Domine as habilidades comportamentais da comunicação.

No curso COMUNICAÇÃO ASSERTIVA são estudadas quatro habilidades comportamentais essenciais para qualquer profissional. As aulas são em formato presencial ou telepresencial, em que são realizadas mentorias e dinâmicas para fixação de conteúdo.

OBJETIVOS

- Identificar seu perfil para lidar com conflitos em estado de calma e de estresse;
- Conhecer e aplicar em exercícios práticos as principais habilidades comportamentais da comunicação
- Descrever a importância dessas habilidade para a obtenção de um bom desempenho em negociações.

EMENTA: Identificação do perfil para lidar com conflitos. Perfil de negociação: introdução aos estilos, Estudo dos estilos, confronto de estilos, uso consciente dos estilos. Assertividade: conceitos básicos de assertividade, tipos de comportamento, como ser assertivo, como concordar e discordar, expressão de sentimentos, técnicas assertivas. Percepção: neurociência cognitiva, percepção e modelos mentais, heurísticas, vieses cognitivos, teoria da negociação cognitiva, aprimorando a percepção. Linguagem colaborativa: conceitos básicos, atitude colaborativa, expressões não colaborativas, comunicação colaborativa, linguagem colaborativa, processo colaborativo. Questionamento: conceitos básicos, tipos de questionamentos, questionamentos exploratórios, questionamentos circulares, questionamentos de fechamento. Escuta ativa: escuta ativa, técnicas de escuta ativa, linguagem não verbal, detectando mentiras.

CARGA HORÁRIA: 37 horas.

CONTEÚDO



M001 - Estilos de Lidar com Conflitos

Como seu perfil para lidar com conflitos afeta suas negociações.

OBJETIVOS

- Identificar o estilo pessoal para lidar com conflitos.
- Descrever as características dos cinco estilos para lidar com conflitos.
- Descrever a influência de cada estilo no ambiente de uma negociação.

EMENTA

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.

Duração: 5 horas.



M002 - Habilidade de Assertividade

Como perseguir objetivos com energia, sem ferir relacionamentos.

OBJETIVOS

- Descrever como empregar em negociações a habilidade de assertividade.
- Descrever a importância da assertividade para melhorar o desempenho em uma negociação.
- Desenvolver a habilidade de defender com firmeza e persistência os próprios interesses.

EMENTA

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. Duração: 23 horas.

CONTEÚDO



M003 - Habilidade de Percepção

Como entender as necessidades e pontos de vista da outra parte.

OBJETIVOS

- Aplicar em exercícios práticos a habilidade de percepção.
- Descrever a importância da habilidade de percepção para a obtenção de um bom desempenho em negociações.

EMENTA

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. Duração: 5 horas.



M004 - Habilidade de Linguagem Colaborativa

Como usar a linguagem para eliminar barreiras e resistências.

OBJETIVOS

- Aplicar em exercícios práticos a habilidade de linguagem colaborativa.
- Descrever a importância da habilidade de linguagem colaborativa para a obtenção de um bom desempenho em negociações.

EMENTA

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. Duração: 5 horas.

CONTEÚDO



MO05 - Habilidade de Fazer Perguntas

Como fazer perguntas para revelar interesses e necessidades.

OBJETIVOS

- Aplicar em exercícios práticos a habilidade de questionamento.
- Descrever a importância da habilidade de questionamento para a obtenção de um bom desempenho em negociações.

EMENTA

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. Duração: 5 horas.



MO06 - Habilidade de Escuta Ativa

Como escutar atenta e proativamente durante uma negociação.

OBJETIVOS

- Descrever como empregar em negociações a habilidade de escuta ativa.
- Aplicar em exercícios práticos a habilidade de escuta ativa.
- Descrever a importância da habilidade de escuta ativa para a obtenção de um bom desempenho em negociações.

EMENTA

Princípios, características e benefícios da audição ativa. Técnicas de escuta ativa. Leitura da linguagem não verbal. Como identificar mentiras. Duração: 5 horas.

CONTEÚDO

**FO02 - Inteligência Emocional**

Conheça as habilidades comportamentais da gestão de emoções.

No curso INTELIGÊNCIA EMOCIONAL são estudadas as habilidades comportamentais essenciais para qualquer profissional que deseje dominar suas emoções. As aulas são em formato presencial ou telepresencial, em que são realizadas mentorias e dinâmicas para fixação de conteúdo.

OBJETIVOS

- Conhecer e aplicar em exercícios práticos as principais habilidades comportamentais da gestão de emoções;
- Descrever a importância dessas habilidade para a obtenção de um bom desempenho em negociações.

EMENTA: GESTÃO DAS EMOÇÕES: Conceitos básicos, Autoconhecimento, autocontrole, automotivação e resiliência, reconhecimento de emoções, empatia e tolerância. INTRODUÇÃO À COMUNICAÇÃO NÃO VIOLENTA: Conceitos básicos, a observação sem julgamento, identificação de sentimentos, reconhecimento de necessidades, formulação de pedidos, a aplicação da CNV. NEGOCIAÇÃO COM PESSOAS DIFÍCEIS: Conceitos básicos, controlando nossa reação, lidando com emoções alheias, lidando com posições e interesses, lidando com barreiras, lidando com o poder de influência. GESTÃO DE CONFLITOS: Conceitos básicos, causas do conflito, percebendo e compreendendo o conflito, gerenciando o conflito.

CARGA HORÁRIA: 20 horas.

CONTEÚDO



M007 - Habilidade de Gestão de Emoções

Como controlar emoções e usar sua Inteligência emocional.

OBJETIVOS

- Aplicar em exercícios práticos a habilidade de controle emocional.
- Descrever a importância da habilidade de controle emocional para a obtenção de um bom desempenho em negociações.

EMENTA

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. Automotivação e resiliência. A zona de conforto. Reconhecimento de emoções. Microexpressões faciais. Tristeza, aversão, desprezo, raiva, surpresa, medo, alegria. Empatia e tolerância. Como aplicar a empatia. A tolerância na negociação. Duração: 5 horas.



M021 - Habilidade de Gestão de Conflitos

Como compreender e gerenciar conflitos de interesses.

OBJETIVOS

- Aplicar em exercícios práticos a habilidade de gestão de conflitos.
- Descrever a importância dessa habilidade para a obtenção de um bom desempenho em negociações.

EMENTA: 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. Duração: 5 horas.

CONTEÚDO



M022 - Introdução à Comunicação Não Violenta

Como se comunicar com assertividade e controle emocional.

OBJETIVOS

- Descrever os conceitos e princípios básicos da Comunicação Não Violenta.
- Aplicar em exercícios práticos conceitos e princípios básicos da Comunicação Não Violenta.
- Descrever a importante Comunicação Não Violenta para melhorar o desempenho humano negociação.

EMENTA

Conceitos Básicos da CNV. A Observação sem Julgamento. Identificação de Sentimentos. Reconhecimento de Necessidades. Formulação de Pedidos. Aplicação da CNV. Duração: 5 horas.



M032 - Negociando com Pessoas Difíceis

Como identificar e negociar com pessoas difíceis.

OBJETIVOS

- Descrever as características de pessoas consideradas difíceis em uma negociação ou gestão de conflitos.
- Descrever como utilizar as principais técnicas para lidar com pessoas difíceis.
- Aplicar em exercícios práticos as técnicas para lidar com pessoas difíceis.

EMENTA

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. Duração: 5 horas.

CONTEÚDO COMPLEMENTAR



MOOD - Habilidades de Negociação

Que habilidades preciso desenvolver para negociar bem?.

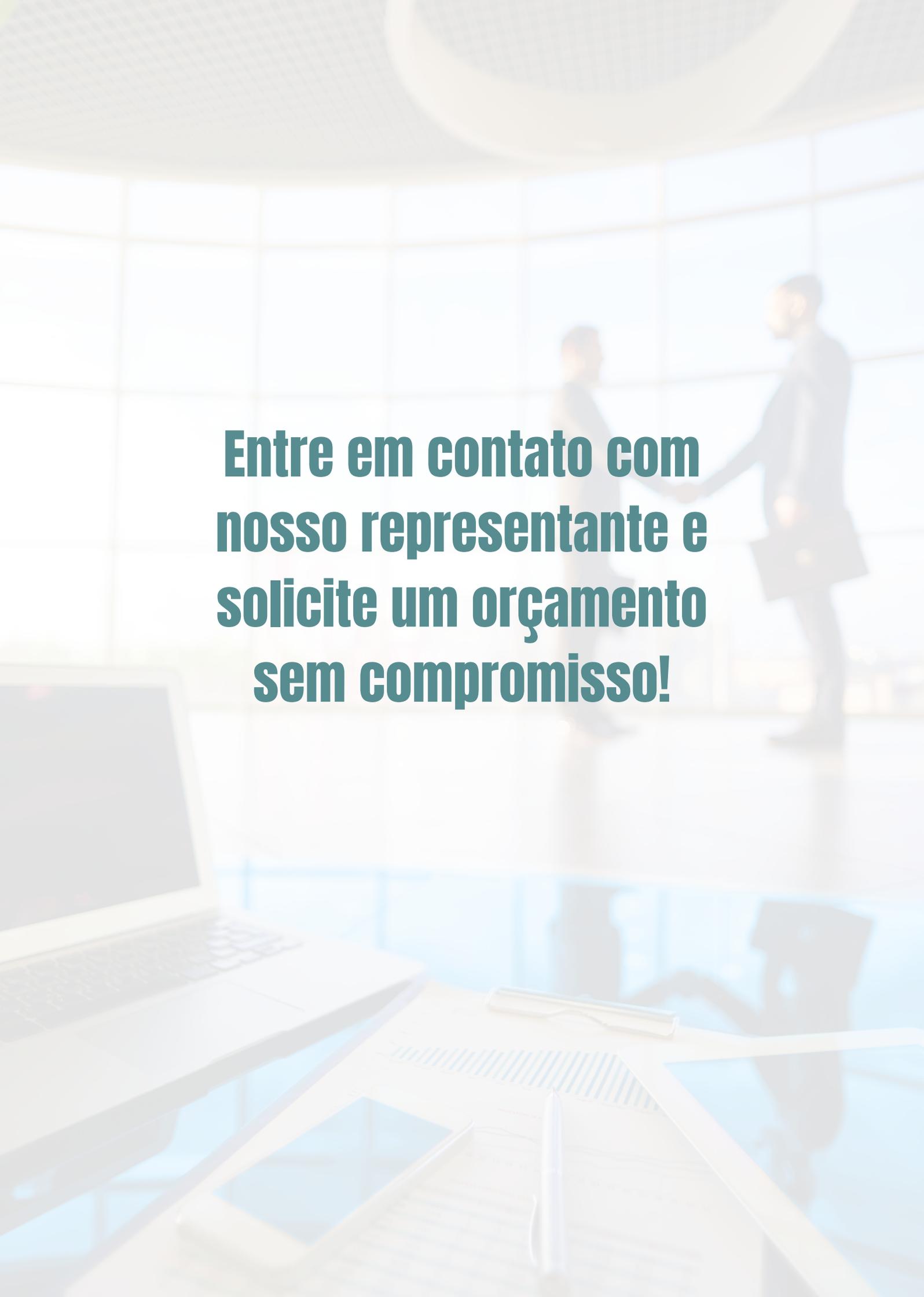
OBJETIVOS

- Descrever os conceitos básicos de negociação;
- Descrever as habilidades necessárias para adquirir a competência de negociação;
- Descrever a visão geral do Treinamento de Negociação.

EMENTA

Definições básicas de negociação. Habilidades básicas de negociação. Competência para negociar. Ambientes de negociação. Tipos de negociação. Dilema do negociador. Processo de negociação. Fatores de sucesso de uma negociação. Roteiro e metodologia do treinamento. Duração: 5 horas.





**Entre em contato com
nosso representante e
solicite um orçamento
sem compromisso!**