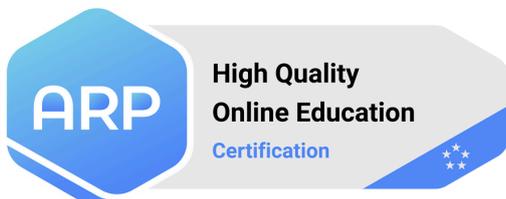


# Intensivo de **NEGOCIAÇÃO**



# Certificação ARP



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

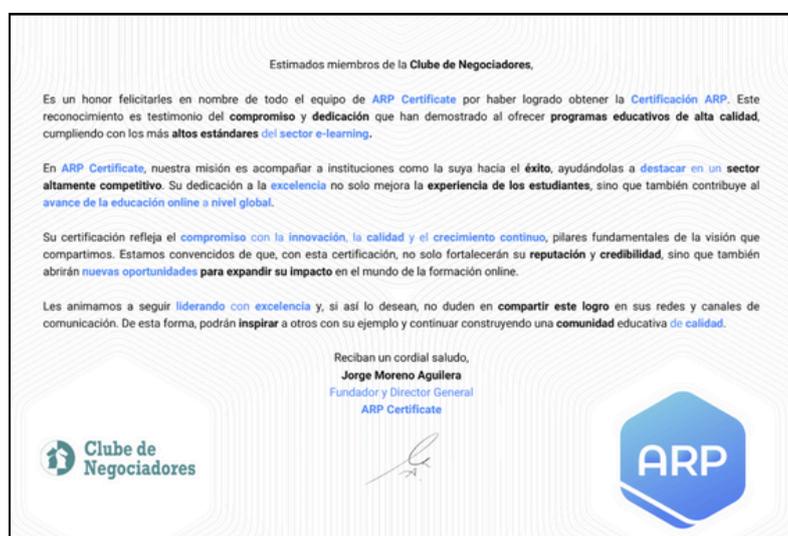
Segundo o Artigo 83 do Regulamento (UE) 2017/1001, uma Marca de Certificação permite distinguir os produtos (neste caso, cursos online) que o titular (ARP Certificate) certifica após avaliar se cumprem com certos padrões.

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.](#)



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

Sônia Malta - Advogada

# Referências

## Treinamentos realizados

O Clube de Negociadores já realizou treinamentos em empresas e instituições do Brasil e do exterior. A seguir mostramos algumas das instituições que já se beneficiaram de nosso conteúdo.



## 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](http://clubedenegociadores.com)

# Metodologia

O curso Intensivo de Negociação 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.

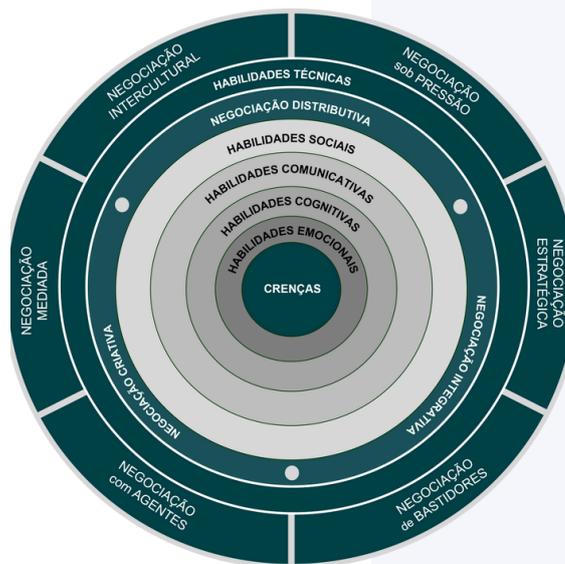
Parte-se do princípio de que não adianta aprender técnicas de negociação ou resolução de problemas se a pessoa não conhecer seu perfil, sob pena de usar as técnicas aprendidas sempre da mesma forma, muitas vezes ineficiente para as circunstâncias.

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 curso Intensivo de Negociação é exclusivamente online, pela Plataforma do Clube de Negociadores, abrangendo os seguintes módulos:



Carga horária: 4 horas  
Habilidade: Técnica  
Modalidade: Presencial  
Nível: Básico  
Autor: Francisco Guirado

## A101 - Habilidade de Negociação Distributiva

Como conduzir barganhas e negociações posicionais.

### OBJETIVOS

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

### EMENTA

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.



Carga horária: 4 horas  
Habilidade: Técnica  
Modalidade: Presencial  
Nível: Básico  
Autor: Francisco Guirado

## A102 - Habilidade de Negociação Integrativa

Como conduzir negociações integrativas baseadas em trocas.

### OBJETIVOS

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

### EMENTA

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

## CONTEÚDO



Carga horária: 4 horas  
Habilidade: Técnica  
Modalidade: Presencial  
Nível: Básico  
Autor: Francisco Guirado



Carga horária: 5 horas  
Habilidade: Técnica  
Nível: Intermediário  
Autor: Francisco Guirado

### **A103 - Habilidade de Negociação Criativa**

Como usar a criatividade em negociações ganha-ganha.

#### **OBJETIVOS**

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

#### **EMENTA**

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

### **A104 - Preparação para Negociações**

Como se preparar para negociações vencedoras.

#### **OBJETIVOS**

- Saber como se preparar adequadamente para uma negociação.
- Descrever a importância da preparação para a obtenção de um bom desempenho em negociações.

#### **EMENTA**

Gestão do Conhecimento: Consciência situacional. Macro tipos de negociação. Definição de propósitos. Posições e interesses. Definição de gestão do conhecimento. Onde adquirir conhecimento. Onde registrar conhecimento. Ciclo da gestão do conhecimento. Checklist de negociação. Propósito e interesses: Processo de negociação. Aquisição da consciência situacional. Checklist para compra e venda de bens e serviços. Conhecimento do Contexto: Sistema normativo. Uso de sanções. Repetitividade da negociação. Obrigatoriedade do acordo. Efeitos relacionados. Valores culturais. Histórico da negociação. Poder de Influência e de Alternativas: Definição de poder. Fontes de poder de influência. Análise de poder de influência (Oh Captain!). Alternativas. Riscos e consequências: Definição de riscos. Registro de riscos. Riscos humanos, operacionais, técnicos, de imagem, econômico-financeiros, naturais.



Carga horária: 5 horas  
Habilidade: Técnica  
Nível: Intermediário  
Autor: Francisco Guirado

## A105 - Gestão de contatos de Negociação

Como se preparar para negociações vencedoras.

### OBJETIVOS

- Aplicar, na preparação e durante uma negociação, a habilidade de gestão de contatos de negociação.
- Descrever a importância da habilidade de gestão de contatos para a obtenção de um bom desempenho em negociações.

### EMENTA

Preparação: Tipos de contato. Conhecimento das partes. Perfil e habilidades individuais, informações pessoais, interesses, capacidade decisória, qualidade do relacionamento, poder de influência, importância do resultado e experiência. Atitude estratégica. Conhecimento das questões. Abertura, barreiras, definição de limites, conhecimento do objeto. definição de questões. Plano de negociação. Agenda de reunião. Introdução ao contato: sala de reuniões. A mesa de negociação. Cadeiras para negociação. Ambiente da sala de reuniões. Apresentação pessoal. Troca de cartões de visita. Como quebrar o gelo. Apresentação da agenda. Reuniões complexas. Exploração, exposição e debate: Janela de Johari. Métodos e técnicas de abordagem. Princípios de negociação. Como diferenciar pessoas de interesses. Gestão do estresse: Zona de perigo de estresse em negociações. Sintomas de estresse. Erros comuns sob estresse. Como gerenciar o estresse. Decisão, encerramento e avaliação: Tomada de decisão. Contexto do processo decisório. Problema de decisão. Métodos de tomada de decisão. Emoções no processo decisório. Formas de decidir. Ata de reunião. Avaliação.

## A106 - A Condução de Negociações

### OBJETIVOS

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

### EMENTA

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.

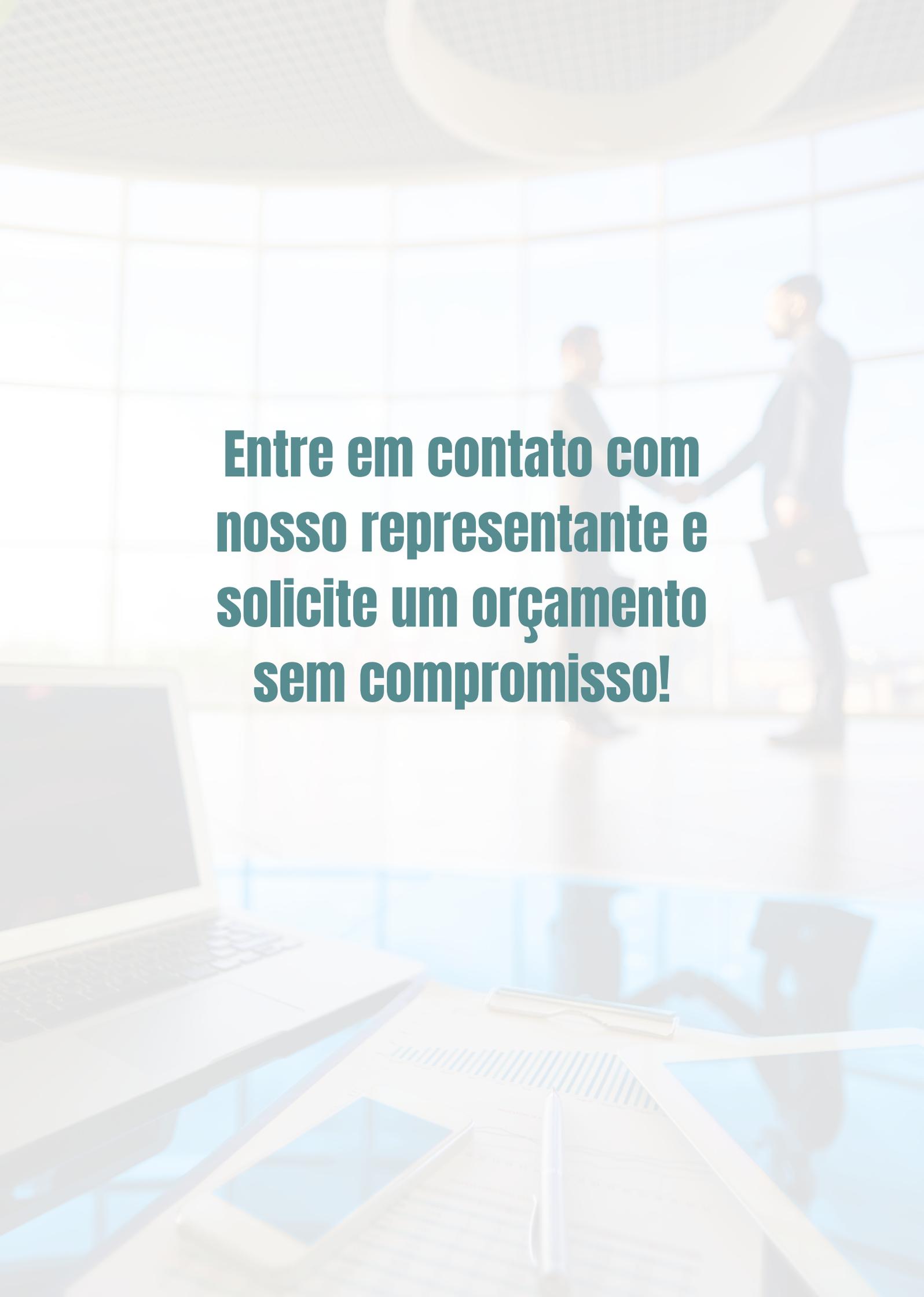


Carga horária: 5 horas  
Habilidade: Técnica  
Nível: Intermediário  
Autor: Francisco Guirado

# Certificação

Ao concluir o curso, os participantes receberão um certificado emitido pelo Clube de Negociadores, e outro emitido pela ARP, da União Europeia.





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