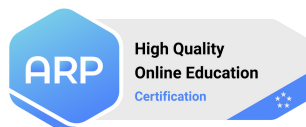


NEGOCIAÇÃO

aplicada à

GESTÃO DE CONFLITOS

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



Cursos e 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



Clube de negociadores



@clubedenegociadores



clubedenegociadores.com

Metodologia

O Treinamento de Negociação aplicada á Gestão de Conflitos 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.

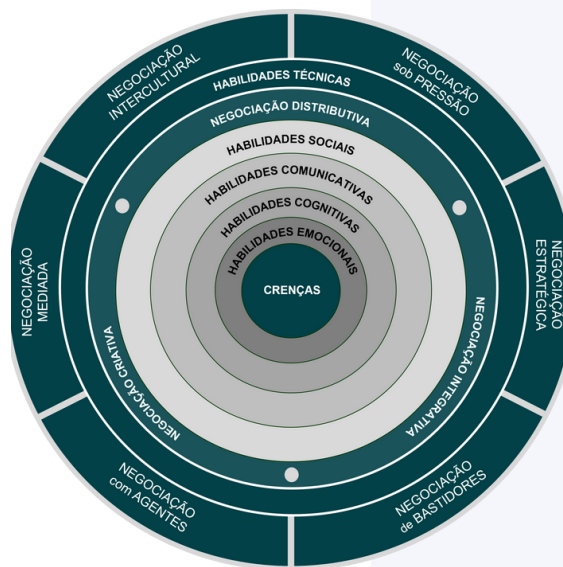
Parte-se do princípio de que não adianta aprender técnicas de negociação ou resolução de problemas se a pessoa não conhecer seu perfil, sob pena de usar as técnicas aprendidas sempre da mesma forma, muitas vezes ineficiente para as circunstâncias.

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**.

O Treinamento de Negociação aplicada à Gestão de Conflitos apresenta conteúdo **EaD** e oficinas telepresenciais, a fim de iniciar o participante, com o conhecimento básico, no mundo da negociação. As oficinas telepresenciais são destinadas a realizar exercícios práticos, de maneira a aumentar a absorção de conhecimento dos participantes.



Conteúdo EaD

O treinamento de Negociação aplicada à Gestão de Conflitos envolve encontros telepresenciais e acesso à Plataforma do Clube de Negociadores, para complementar os estudos dos participantes, de forma que possam desenvolver suas habilidades técnicas. As aulas presenciais são estruturadas de forma que o participante conheça os principais conceitos envolvidos em determinada negociação, e que, na sequência, realize um exercício simulado para consolidar seu conhecimento. As oficinas telepresenciais ocorrerão das 19h às 22 horas, em quatro dias NÃO consecutivos, abrangendo os seguintes temas:



Carga horária EaD: 5 horas
Habilidade: Técnica
Modalidade: Telepresencial
Nível: Básico
Instrutor: 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 EaD: 5 horas
Habilidade: Técnica
Modalidade: Telepresencial
Nível: Básico
Instrutor: Edilson Farias

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 EAD



Carga horária EaD: 5 horas
Habilidade: Técnica
Modalidade: Telepresencial
Nível: Básico
Instrutor: 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.



Carga horária EaD: 5 horas
Habilidade: Comportamental
Modalidade: Telepresencial
Nível: Avançado
Instrutor: Edilson Farias

A201 - 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.

Certificação

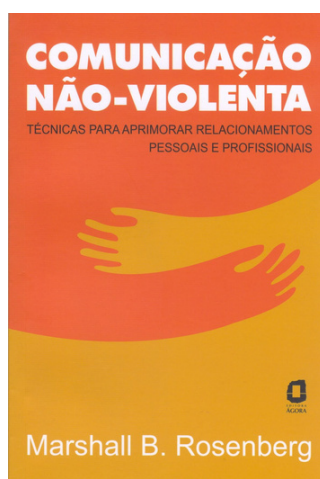
Ao concluir a parte telepresencial e EaD, os participantes receberão um certificado emitido pelo Clube de Negociadores. E ao finalizar a parte EaD, receberão um certificado emitido pela ARP, da União Europeia.



Acesso à plataforma

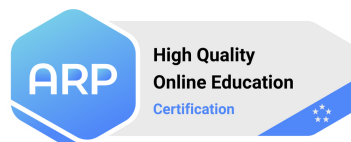
Além do curso telepresencial, os participantes poderão acessar a plataforma do Clube de Negociadores, por 1 ano, como membros assinantes, podendo assim desfrutar de todas as funcionalidades disponíveis, tais como observatório de táticas, a IAra (nossa Inteligência Artificial exclusiva), artigos exclusivos e muito mais. Além disso, terão cashback integral dos valores pagos ao realizarem cursos adicionais do nosso segmento ACADEMIA (MBA / PÓS GRADUAÇÃO / T001).

Bibliografia Sugerida





Carga horária EAD: 20 horas
Oficinas: 12 horas
Carga horária total: 32 horas
Habilidades: Técnicas e comportamentais
Nível: Básico e Intermediário



T010 - Negociação Aplicada à Gestão de Conflitos

Técnicas básicas para gerenciar conflitos pessoais e institucionais.

O Treinamento de NEGOCIAÇÃO APLICADA À GESTÃO DE CONFLITOS se baseia no estudo da aplicação das técnicas dos três tipos básicos de negociação na gestão de conflitos.

OBJETIVOS

- Conhecer e aplicar em exercícios práticos as principais habilidades técnicas de negociação aplicada à Gestão de Conflitos.
- Descrever a importância dessas habilidades para a obtenção de um bom desempenho em Gestão de Conflitos.

EMENTA

GESTÃO DE CONFLITOS: Conceitos básicos, causas do conflito, percebendo e compreendendo o conflito, gerenciando o conflito.

NEGOCIAÇÃO DISTRIBUTIVA Introdução à negociação distributiva, abertura e valor-limite, gestão de concessões, lições aprendidas.

NEGOCIAÇÃO INTEGRATIVA APLICADA À GESTÃO DE CONFLITOS: conceitos básicos, a criação de valor, propostas integrativas, lições aprendidas.

NEGOCIAÇÃO CRIATIVA APLICADA À GESTÃO DE CONFLITOS: criatividade, conceitos básicos, praticando a negociação criativa, lições aprendidas. Oficinas de negociação. Exercícios práticos.

Instrutores

Francisco Guirado Bernabeu

Mestre em Engenharia da Computação pelo Instituto Tecnológico de Aeronáutica (São José dos Campos – SP); 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); certificado como Project Management Professional pelo PMI – Project Management Institute, curso de negociação pela J. F. Keneddy 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 e CEO do Clube de Negociadores. 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 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. Consultor e docente pesquisador nas áreas de Negociação, Liderança, Gestão de Conflitos e Gestão de Pessoas na Marinha do Brasil. Currículo na Plataforma Lattes: <http://lattes.cnpq.br/0569170813187576>



The background of the image shows a bright, modern office interior with large windows. Two men in business suits are shaking hands in the center. In the foreground, on the left, is a laptop. In the bottom center, there is a desk with a tablet, a pen, and some papers, including one with a bar chart.

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