



VALOR AGREGADO
consultores associados

Negociação para Líderes

José Carlos Martins F. de Mello

Valor Agregado Consultores Associados

2017

Negociação para Líderes

Apresentação

Negociação para Líderes é um programa de treinamento inovador em negociações internas. Entendemos negociação como um processo para tomar decisões em conjunto: sendo assim, negociar deixa de ser uma habilidade restrita à área comercial para se tornar uma habilidade que todo o gerente deve ter. Surge a questão é: os gerentes sabem negociar?

Estratégias de negociação

A negociação é quase sempre entendida como uma forma de distribuir valor: negociadores lutam para obter ganhos para o seu lado, o que pode fazer todo o sentido em negociações com fornecedores ou mesmo clientes. É a estratégia competitiva, ganha-perde.

Em negociações internas o foco deve estar em criar valor, utilizando a estratégia de cooperação. Outra vez surgem as questões: gerentes conhecem formas de criar valor em negociações internas? Sabem como negociar de forma cooperativa? Como será que os gerentes negociam com seus pares e com a sua equipe?

Resultados

Negociação para Líderes proporciona ao participante a construção do conhecimento estruturado do processo de negociação interna para criação de valor. Conhece as estratégias cooperativa e competitiva, reflete sobre qual é a estratégia mais utilizada no seu dia a dia (quase sempre é a competitiva), entende o processo de negociação com base em princípios desenvolvido pela Universidade de Harvard e aplica os princípios em negociações simuladas em sala de aula.

O resultado esperado é uma mudança na atitude do gerente: de extrair concessões evolui para a criação de valor através de negociações com base nos princípios de negociação desenvolvidos no *Program on Negotiation* da *Harvard Law School*.

Programa

Negociação para Líderes é um programa modular e os módulos podem ser trabalhados em dias contínuos ou alternados. A tabela 1 mostra os temas para um programa de 16 horas (4 módulos).



Tabela 1: temas abordados em todos os encontros

Módulo e carga horária	Objetivos Instrucionais	Conteúdo
Módulo 1 (4 horas)	Entender as diferentes estratégias de relacionamento entre pessoas na organização	<ul style="list-style-type: none">▪ Liderança e negociação interna▪ Negociação como forma de tomar decisões em conjunto com o liderado▪ Formas de relacionamentos internos:<ul style="list-style-type: none">✓ relacionamentos competitivos✓ relacionamentos cooperativos▪ Níveis de confiança, troca de informações e transparência em relacionamentos internos▪ Decisões negociadas em reuniões
Módulo 2 (4 horas)	Aprender a decidir com base negociações colaborativas	<ul style="list-style-type: none">▪ Confiança e troca legítima de informações▪ Negociação em 5 etapas▪ Negociação conforme o Modelo de Harvard:<ul style="list-style-type: none">✓ separe as pessoas do problema✓ posição x interesse✓ alternativas de ganho mútuo✓ decisão com base em critérios✓ alternativas (conceito de <i>Batna</i>)
Módulo 3 (4 horas)	Influência dos aspectos comportamentais em decisões conjuntas	<ul style="list-style-type: none">▪ Armadilhas e comportamento na negociação:<ul style="list-style-type: none">✓ emoção e racionalidade✓ justiça e ambiente✓ interesse pessoal✓ diferenças de percepção▪ Emoção x decisões racionais▪ Importância da compreensão dos interesses da outra parte
Módulo 4 (4 horas)	Diferentes estilos pessoais de negociação e de tomada de decisão	<ul style="list-style-type: none">▪ Entendendo as pessoas. O modelo dos 4 estilos (temperamentos): inovador, apoiador, analítico e dominador▪ Formas de negociar com cada estilo▪ Aumento da capacidade de persuasão em função do estilo▪ Técnicas de argumentação

Negociação para Líderes é um programa flexível: pode ser executado em dois dias seguidos, em dois dias alternados ou ainda em 4 módulos (manhãs, tardes ou noites) em dias seguidos ou alternados. Existe flexibilidade para aumentar ou reduzir o número de módulos.



VALOR AGREGADO
consultores associados

Metodologia

Negociação para Líderes é um programa dinâmico. Os temas são apresentados em exposição dialogada e são trabalhados em seguida por meio de negociações simuladas em todos os módulos. O aprendizado é cumulativo: temas apresentados no primeiro módulo são trabalhados em todas as simulações seguintes.

Uma nova metodologia

Negociação para Líderes pode ser desenvolvido como um programa de treinamento contínuo. Nessa versão é mais que um programa restrito às atividades em sala de aula e os encontros de 4 a 8 horas passam a ter frequência mensal. Esta metodologia permite que os participantes trabalhem ativamente entre os encontros aperfeiçoando os trabalhos iniciados em sala contando com monitoria à distância do instrutor. Existe uma troca contínua e intensa de informações entre os participantes e o instrutor durante todo o tempo de duração do programa. Os temas trabalhados em sala são postos em prática e aperfeiçoados (entre os encontros) através de trabalhos práticos e leitura de textos especialmente preparados pela Valor Agregado Consultores Associados.

José Carlos Martins F. de Mello

- Consultor em Negociação e Vendas da Valor Agregado Consultores Associados
- Professor convidado de negociação da Fundação Dom Cabral desde 1993
- Professor convidado da HSM Educação (São Paulo) desde 2011
- Credenciado pela Negtar GmbH (Alemanha) como treinador dos Programas Negociação em Compras (SCA-NEG 01) e Negociando em Situações Difíceis (SCA-NEG02) para América Latina da Robert Bosch do Brasil
- Professor convidado de negociação dos programas de MBA do Rehagro (desde 2012)
- Engenheiro Metalurgista (EEUFMG, 1974)
- Mestre em Engenharia Metalúrgica e de Minas (UFMG, 2007)
- Livro publicado: **Negociação baseada em estratégia**, 3ª ed. São Paulo: Editora Atlas, 2012. Reimpressão em 2014. Mais de 14.000 exemplares vendidos.



Entre em contato

mellojc@valoragregadoconsultoria.com

[31] 98504-1024

