



VALOR AGREGADO
consultores associados

Negociação Estratégica

José Carlos Martins F. de Mello

Valor Agregado Consultores Associados

2017

Negociação Estratégica

Apresentação

Negociação Estratégica é um programa de treinamento inovador em negociação com clientes e/ou fornecedores. As empresas têm exigido cada vez mais uma maior consciência de todos os colaboradores quanto à importância de se desenvolver negociações eficazes que criem valor para a organização. Surge a questão: seus colaboradores estão preparados para enfrentar negociadores experientes? Estão preparados para construir valor através de negociações colaborativas?

Competição e colaboração

A negociação é quase sempre entendida como uma ferramenta para distribuir valor: compradores e vendedores lutam para obter ganhos para o seu lado. É a estratégia competitiva, ganha-perde que é utilizada milhares de vezes todos os dias em todo o mundo. Questão: seus gerentes estão preparados para defender os interesses da organização em negociações competitivas?

Entretanto a estratégia competitiva não é a única. Em alguns casos os maiores ganhos virão através de negociações colaborativas, criando valor. Questão: seus gerentes estão preparados para criar valor e negociar a construção de parcerias reais?

Resultados

Negociação Estratégica proporciona ao participante a construção do conhecimento estruturado do processo de negociação tanto para extração de concessões quanto 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 colaborativa e aplica os princípios aprendidos em negociações simuladas em sala de aula.

O resultado esperado é uma mudança na atitude do gerente: deixa de negociar somente de forma competitiva e passa a incluir a negociação cooperativa como uma alternativa para maximização de ganhos.

Programa

Negociação Estratégica 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 como conduzir negociações utilizando poder	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conduzir a negociação em 5 etapas ▪ Fontes de poder: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tempo ✓ Legitimidade ✓ Informação ✓ Risco ▪ Quem precisa mais?
Módulo 2 (4 horas)	Aprender a planejar a negociação para ganhar poder	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Planejar a negociação ▪ Conceitos de: <ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Batna</i> ✓ Zona de acordo possível ✓ Ancoragem ▪ Tenha metas ambiciosas!
Módulo 3 (4 horas)	Aprender a fechar acordos com menos concessões	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Técnicas de concessão ▪ Estratégias de negociação <ul style="list-style-type: none"> ✓ Competição ✓ Cooperação ▪ Quando utilizar cada estratégia ▪ Conduzindo a negociação colaborativa
Módulo 4 (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

Negociação Estratégica 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 Estratégica 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 Estratégica 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 quinzenal. 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 NEG01 e NEG02 para América Latina da Robert Bosch do Brasil
- Professor convidado de negociação dos programas de MBA do RehaGo (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

