

idp



ESCOLA DE EDUCAÇÃO
EXECUTIVA DO IDP



EDUCAÇÃO

EXECUTIVA

**TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO E
PERSUASÃO PARA O SUCESSO**





ESCOLA DE EDUCAÇÃO EXECUTIVA DO IDP

Não espere o mercado mudar,
faça com que ele te acompanhe!



FLEXIBILIDADE

Curso pensado para você assistir de qualquer lugar, sem barreiras físicas. As aulas são 100% ao vivo e on-line, mas permanecem gravadas para que você possa assisti-las novamente quando e quantas vezes quiser



TURMAS EXCLUSIVAS

Diferente dos outros cursos online, valorizamos o aprendizado colaborativo e interativo, nossas turmas são exclusivas e com vagas limitadas para que os alunos possam interagir em tempo real com os professores e colegas. As aulas permanecem gravadas para que você possa assisti-las novamente quantas vezes quiser.



METODOLOGIA ÚNICA

Nossa metodologia valoriza o protagonismo dos estudantes. Acreditamos que o aprendizado prático, baseado em problemas reais, faz com que nossos alunos estejam preparados para o que o mercado exige.



CONEXÕES INCRÍVEIS

Além de construir um networking com alunos e professores em sala, você fará parte de uma comunidade vibrante, com possibilidades infinitas de conexão. Fazer parte de um curso do IDP é estar imerso em um conjunto de eventos, seminários e grupos de estudo exclusivos.

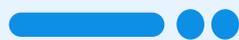


CURSOS COM A QUALIDADE RECONHECIDA PELO MERCADO

O Mercado reconhece a excelência acadêmica do IDP. Os cursos de extensão da educação executiva do IDP possuem a qualidade que o seu currículo merece!

TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO
E PERSUASÃO PARA

O SUCESSO



O curso fará uso de ferramentas modernas de simulação, por meio das quais os participantes poderão interagir, receber “feedbacks” e vivenciar diferentes contextos de negociação. As simulações permitirão um exercício de análise e aprimoramento das habilidades mais importantes para os objetivos individuais e coletivos de cada um dos participantes.



As simulações serão complementadas com aulas expositivas e debates voltados ao autoconhecimento e ao aprimoramento das habilidades de análise, preparação, sequenciamento, gestão da competitividade, promoção da cooperação, identificação de barreiras, solução de conflitos e tomada de decisões em ambientes com múltiplos atores.

Como ferramenta complementar serão apresentadas técnicas de persuasão voltadas à estruturação e apresentação de argumentos, especialmente em ambientes marcados por relações de poder e pela participação de múltiplos atores. Por meio das técnicas de persuasão, os participantes terão uma maior capacidade de construir argumentos, de despertar a atenção e de produzir mudanças nos ambientes em que atuam.

OBJETIVOS DO **CURSO**



CENÁRIOS DE NEGOCIAÇÃO

Analisar cenários de negociação, persuasão e poder. Os limites de uma negociação e sua relação com negociadores poderosos. E assim identificar negociações distributivas, de distribuição de valor, e administrar os limites de negociação.



EXTRAÇÃO DE VALOR

Apresentar estratégias para extrair valor em situações de assimetria de informações.



HABILIDADES INTERPESSOAIS

Desenvolver habilidades interpessoais de receber, processar e reagir às informações.





INFORMAÇÕES **GERAIS**



CARGA HORÁRIA

30 horas - 15 aulas de 2 horas cada



INVESTIMENTO

Valor integral:

R\$ 2.159,40 ou 6 parcelas de R\$ 359,90



FORMAS DE PAGAMENTO

Boleto para pagamento à vista;

Cartão de crédito: parcelamento em até 6 parcelas



PROFESSOR MARDEN BARBOZA

Mestre em Administração Pública pela Universidade de Harvard (EUA) e Mestre em Relações Internacionais pela Universidade de Brasília. Especialista em Políticas Públicas e Gestão Governamental, foi Secretário de Ações Estratégicas da Presidência da República. Subsecretário de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda e Vice-Presidente do Conselho de Administração da CAIXA.



QUERO ME MATRICULAR



MÓDULOS

idp

► **Módulo 1** **Introdução a negociação**

- 1 Os tipos de negociação e suas características.
- 2 Como identificar as fronteiras da negociação.
- 3 Os movimentos iniciais de uma negociação.
- 4 Os atributos principais de um bom negociador.

► **Módulo 2** **Estratégias de Negociação**

- 1 Como criar valor em uma negociação.
- 2 Como criar valor em uma negociação (Parte II).
- 3 Como estruturar uma negociação.

► **Módulo 3** **Negociação 3D**

- 1 Negociações com múltiplos participantes.
- 2 Negociações com múltiplos participantes (Parte II).

► **Módulo 4** **Negociações avançadas**

- 1 O poder nas negociações.
- 2 Como usar a persuasão para provocar mudanças.
- 3 Como melhorar a sua imagem.

► **Módulo 5** **Persuasão**

- 1 Como usar as emoções a seu favor na hora de persuadir.
- 2 A persuasão como instrumento para ser ouvido e para provocar mudanças.



The logo for IDP (Instituto de Desenvolvimento Pessoal) is displayed in a large, white, lowercase sans-serif font. It is positioned on the left side of the advertisement, partially overlapping a large, semi-transparent white graphic element that resembles a stylized 'D' or a large letter 'P'.

A ESCOLHA QUE
TRANSFORMA
O SEU CONHECIMENTO



ESCOLA DE EDUCAÇÃO
EXECUTIVA DO IDP

idp.edu.br/educacao-executiva