



Curso- Certificado Profissional Negociações Avançadas

CPNA

Curso online - Aulas ao vivo

Depois de muitas tentativas, descobrimos o que é negociar de verdade!

Não existe coisa mais frustrante do que perder um negócio por falta de "jogo de cintura". E é por esta razão que o domínio de técnicas de Negociação Avançada, assim como toda a ciência que está em torno desta disciplina são importantes para negociações bem sucedidas.

Na visão de Roger Fisher e de William Ury, a negociação está presente na maioria das circunstâncias da vida, seja quando nos deparamos com uma outra pessoa ou mesmo quando negociamos conosco mesmo. As maiores dificuldades na hora de negociar estão ligadas ao desconhecimento de técnicas de negociação e na inabilidade em ler perfis comportamentais.

Como quase tudo na vida, existem diversos caminhos para se chegar ao mesmo lugar, no entanto, sabemos que sempre existem àqueles caminhos que são mais curtos e mais efetivos. Isso também é válido para aprender a negociar.

Seguir uma estrutura passo a passo ajuda sobremaneira na condução de uma negociação, evitando tentativas e erros desnecessários. Um dos métodos, em específico, tem estado em grande evidência atualmente. Trata-se de uma metodologia desenvolvida na Universidade Harvard, nos Estados Unidos: método chamado de Negociação Baseada em Princípios.

O Método Harvard se resume a quatro pontos fundamentais: separar as pessoas do problema; concentrar-se em interesses, não em posições; levantar múltiplas opções, em busca de ganhos mútuos; e insistir em que o resultado tenha por base algum padrão objetivo.

Não queremos desfazer o [Método Harvard](#), mas você acha que com apenas estes quatro pontos fundamentais serão suficientes para conduzir uma negociação a bom termo? Nós sinceramente pensamos que não!

A questão é que não basta apenas dominar alguma metodologia para nortear a condução de uma negociação. É preciso mais!

Saber ler pessoas, escolher argumentos permeáveis e estabelecer uma interseção interpessoal mais efetiva, abrindo caminho para uma negociação mais fluída, gera uma condição ganha-ganha.

Quando lidamos com pessoas não existe uma "fórmula do bolo", já que muitas variáveis estão em jogo. De qualquer forma, a experiência tem demonstrado que humanos tem padrões e, se conseguimos enxergá-los a olho nu, temos um trunfo em nossas mãos.

Depois de muitas pesquisas chegamos a conclusão que não é possível negociar sem saber:

- As fases da negociação;
- Ler pessoas;
- Planejar uma reunião de negociação, levantando previamente a dor/desejo e as possíveis objeções da outra parte;
- Desconstruir crenças limitantes.

E é por tudo o que falamos que desenvolvemos o Treinamento Negociações Avançadas. Avançadas mesmo!

Meta Negociação

Nós sabemos que existem muitos cursos de negociação que são oferecidos no mercado brasileiro, no entanto, acreditamos que o nosso treinamento preenche lacunas deixadas pelos demais. A maioria dos cursos de negociação ensinam o básico. Nossa proposta é ir muito além. Nosso programa contempla metodologias jamais vistas juntas em um único curso.

Aprenda a ler pessoas e negociar em múltiplos contextos

O curso de Negociações Avançadas embora tenha um título muito específico, transborda em várias outras áreas, seja com aplicação no campo pessoal ou profissional. Iremos abordar temas que podem ser aplicados em vários contextos, pois o núcleo do curso trata da análise de perfil comportamental, ciência que fornece o norte para uma comunicação mais assertiva com quem estamos a negociar.

O título deste curso foi escolhido para comunicar aos interessados a profundidade do mesmo e suas múltiplas aplicações.

Metodologia ágil de ensino, do básico ao avançado

O curso foi desenhado para que qualquer pessoa, mesmo sem prévio conhecimento em negociações, possa aplicá-lo em qualquer contexto, seja pessoal ou profissional. O método foi elaborado levando em conta a curva de aprendizagem de cada indivíduo, de modo a oferecer uma trilha de conteúdos que seguem do básico ao avançado, de forma gradativa.

Várias metodologias juntas com um único objetivo

Este treinamento vai muito além dos cursos tradicionais de negociação, pois sustenta o seu método em 4 pilares, uma integração de várias metodologias jamais vistas juntas, em total sinergia para produzir resultados avançados em negociações simples e complexas.

Os quatro pilares da metodologia são desenvolvidos ao longo de 4 módulos, sendo que em cada módulo, além de teoria, estão previstos exercícios de fixação.

O primeiro módulo é dedicado ao autoconhecimento. Entendemos que o negociador precisa conhecer como ele mesmo funciona, para se blindar durante a negociação e não se sentir intimidado com o perfil do seu interlocutor.

No segundo módulo o aluno vai aprender como ler o perfil da outra parte, metodologia baseada no conhecimento de filtros mentais. Vai poder localizar os valores e crenças no discurso; e identificar as emoções na linguagem corporal da sujeito (micro-expressões faciais).

No terceiro módulo ensinaremos como fazer o dever de casa, ou seja, como você deve se preparar para uma reunião de negociação (conhecimento sobre a empresa, negócio, produto ou serviço e concorrência).

No quarto módulo você terá a oportunidade de conhecer e aplicar uma ferramenta para identificação da dor/desejos e as possíveis objeções da pessoa com quem você vai negociar, de sorte a se preparar para o inesperado.

Ainda, neste módulo, ficará habilitado a identificar brechas no discurso da outra parte e fazer perguntas de ressignificação.

O curso foi desenvolvido em uma linguagem acessível, de sorte a haver um perfeito entendimento por qualquer pessoa.

Interatividade sem sair de casa e sem correr o risco de não concluir o curso

O curso é totalmente interativo, pois as aulas "online ao vivo" possibilitam que os alunos retirem suas dúvidas em tempo real. Além disso, dúvidas tardias poderão ser sanadas no grupo do WhatsApp exclusivo da turma, onde o professor responderá todas as perguntas por áudio.

Para acompanhar as aulas não é necessário ter conhecimentos avançados em informática. Basta ter um computador, tablet ou smartphone, uma conexão com a internet e saber apertar um botão. Simples assim!

Se você não puder assistir uma aula no horário marcado, saiba que no outro dia a aula gravada estará disponível na sua área de membros. E mesmo assim você poderá retirar suas dúvidas via grupo do WhatsApp.

12 horas após a aula online ao vivo, o conteúdo gravado ficará à disposição em uma área de membros exclusiva para os alunos, onde você poderá acessar com seu e-mail e senha. Este conteúdo você poderá assistir quantas vezes quiser em um prazo de 6 meses.

Facilitador com experiência prática

O facilitador deste treinamento possui sólida formação em leitura comportamental, tendo realizado vários trabalhos e projetos que lhe conferem credenciais para conduzir esta formação em altíssimo nível. Além da sua formação acadêmica e complementar, teve a oportunidade de gerenciar riscos, assessorar e negociar junto à atividades de cunho militar durante cerca de 30 anos.

Compromisso com a aprendizagem

Para que os alunos realmente pratiquem o que é ensinado em cada módulo, pensamos em simuladores, de modo que o aluno possa praticar e verificar seus escores a cada prática. Ao final do curso, garantimos que se realizadas todas as simulações, os participantes estarão em plenas condições de conduzirem negociações eficazes.

Investimento mega facilitado

O investimento deste treinamento é muito aquém do que ele oferece aos seus participantes. O motivo de investimento tão baixo se dá em função da retirada de todas as despesas de um curso presencial. Para a realização de um curso online é preciso o conhecimento do professor, uma conexão com a internet, uma plataforma de transmissão da aula e uma área de membros. Os custos são infinitamente menores se comparados a cursos presenciais, que necessitam de locações caras, aluguel de equipamentos, coffee Break, impressão de apostilas, além da possibilidade de não se ter alunos suficientes que viabilizem o curso, coisa que não ocorre com cursos online.

Público-Alvo:

Profissionais de vendas, executivos, Agentes de Segurança, representantes comerciais, Recursos Humanos, advogados e todas as pessoas e profissionais que desejam apreender mais sobre negociação.

Duração:

4 semanas

Carga Horária:

40 horas

Programa:

- Funcionamento da mente humana;
- Crenças limitantes;
- Identificação de perfis comportamentais;
- Linguagem corporal;
- Leitura facial das emoções;
- Planejamento da Negociação; e
- Perguntas de Precisão;

Modalidades Oferecidas:

- Online ao vivo: 4 encontros de 2h cada (a aula fica gravada e é disponibilizada em uma área de membros).
- Presencial: 2 dias, com carga horária de 16 horas (em Santa Cruz do Sul e Porto Alegre).
- In Company: SOLICITE PROPOSTA

ACOMPANHAMENTO

Grupo no WhatsApp para retirada de dúvidas.

DATAS DAS AULAS

1º Encontro: 08 de Outubro, das 20h00 às 21h45.

2º Encontro: 15 de Outubro, das 20h00 às 21h45.

3º Encontro: 22 de Outubro, das 20h00 às 21h45.

4º Encontro: 29 de Outubro, das 20h00 às 21h45.

Investimento (Valor promocional de lançamento do CURSO)

R\$ 249,00

Formas de pagamento:

- Boleto, Depósito Bancário e cartão de crédito em até 6X.
 - Os pagamentos via Cartão de Crédito poderão ser pagos em até 6 vezes sem juros e são processados pelo site PayPal. Para pagamento e saber mais sobre o curso acessar o link <http://ceasbrasil.com.br/Cursos-Online-UNI-CEAS.php>
- Importante: O PayPal conta com um prazo de até 24 horas úteis para confirmar seu pagamento por cartão de crédito.
Pagamento pelo boleto bancário, solicitar o boleto por e-mail.

Certificado:

Os certificados são enviados em formato digital, em até 72 horas úteis após a realização do treinamento, ao e-mail cadastrado no momento da inscrição.

Oferecimento:

UNICEAS e Zui Profile

PARA SE INSCREVER

SOLICITE A FICHA DE INSCRIÇÃO PARA O EMAIL:

contato@ceasbrasil.com.br

CENTRAL DE ATENDIMENTO

(12) 3522-0126

WHATS APP: (12) 99603-7523

Facilitador:

Daltro Feil

É Tenente-Coronel do Exército, graduado em Ciências Militares, pela Academia Militar das Agulhas Negras (AMAN) e Mestre em Operações Militares.

É Filósofo; Administrador de Empresas; com formação psicanalítica e especialização em Filosofia Clínica e Psicopedagogia.

Possui formação em Coaching e é Master Practitioner em Programação Neurolinguística - PNL.

Possui formação nas seguintes metodologias de análise comportamental: DISC, PDA e Eneagrama da Personalidade.

É Master Trainer em Linguagem Não Verbal, Leitura Facial das Emoções e Detecção de Mentiras, Madrid, Espanha.

É grafoanalista, com experiência em análise de perfil comportamental e Avaliação de Credibilidade. Co-autor de quatro ferramentas de assessment comportamental, o Leader Personal Behavior Analysis®, o Leader Mind Decipher®, o Emotional Intelligence Evidences® e o Metamatrix®.

Palestrante, treinado pelo renomado conferencista e escritor Roberto Shinyashiki, tem proferido palestras e treinamentos por mais de 15 anos.

Idealizador do Método Krav Maga Concept - KMC e Diretor Técnico da Federação Gaúcha de Krav Maga, a maior organização de Krav Maga do Sul do Brasil.

É Fundador da Zui Profile, empresa gaúcha de formação de analistas comportamentais e pesquisa e produção de avaliações comportamentais (assessments); e da Escola de Palestrantes.

Também é Diretor da UNICEAS-BRASIL - Universidade da Corporación Euro-Americana de Seguridad.

Outras Certificações:

CIEIE - Certificado Internacional de Especialista em Investigação Empresarial, Madrid, Espanha;

CPSI - Certificado Profesional de Seguridad Internacional, Madrid, Espanha;

CIPP - Certificado Internacional de Protección Personal, Madrid, Espanha;

CISI - Consultor Internacional em Segurança Integral, Gestão de Riscos e Prevenção de Perdas, Madrid, Espanha.

Considerações finais:

Se você chegou ao final deste texto, estamos convencidos que você realmente deseja realizar este treinamento. Não deixe para depois meu amigo, pois nossa garantia é que você terá resultados impressionantes.

Se desejar falar comigo em particular, para saber algo mais que eu não tenha respondido ao longo do texto, por favor faça contato. Estou deixando o meu telefone celular pessoal à sua disposição. Será um enorme prazer poder conversar com você.

WhatsApp (51) 99483.3333

Daltro Feil