

Tema para curso aberto e in company

Comunicação & Negociação Estratégica

Conteúdo Programático:

Comunicação e o Relacionamento Interpessoal

- Desenvolvendo a Percepção através dos sentidos.
- Crenças limitadoras e possibilitadoras e a Inteligência Emocional.
- Linguagem verbal: fluência, entonação, palavras de valor e convicção.
- Linguagem não verbal: postura, estado emocional e rapport.

Negociação Estratégica

- O ambiente da negociação e a influencia positiva do negociador.
- A personalidade agradável e diplomática na administração de conflitos.
- O que significa negociar para as partes.
- Como planejar uma negociação.
- Como agir durante a negociação.
- Como conduzir a acordos condicionais.
- Como concluir negociações para que haja satisfação mútua das partes.

Carga-horária sugerida: 16 horas