

WORKSHOP CONSAGRADO ONLINE AO VIVO

Gestão de Conflitos para Líderes Mentores ®

®

**Como Obter Cooperação, Como Resolver e Mediar Conflitos,
Criar Aliados, Ter Relacionamentos Duradouros e Exercer Influência
Positiva sem a Autoridade Formal**

**METODOLOGIA BASEADA NOS ESTUDOS DE ALAN COHEN & DAVID
BRADFORD – INFLUENCE WITHOUT AUTHORITY E NOS ESTUDOS DA
ESCOLA DE NEGOCIAÇÃO DA HARVARD BUSINESS**

APRESENTAÇÃO – No ambiente corporativo moderno, a negociação é uma competência essencial para líderes. Esta habilidade não se limita apenas às tradicionais negociações de contratos, mas permeia diversas áreas da gestão e liderança. Vamos explorar detalhadamente as razões pelas quais a capacidade de negociação é crucial para líderes atuais. Este projeto de formação de líderes mentores negociadores torna-se indispensável para quem precisa influenciar positivamente as pessoas com quem trabalha, clientes, parceiros, fornecedores em negociações complexas e altos executivos da empresa. Para Líderes que necessitam serem vitoriosos publicamente pode ser necessário passar por algumas mudanças de hábitos cujo resultado será a incorporação de alguns princípios e comportamentos essenciais. Portanto, a habilidade de gerenciar conflitos é uma peça fundamental no arsenal de um líder moderno. Ela não só facilita a resolução de conflitos e a alocação eficiente de recursos, mas também promove a inovação, fortalece relações com stakeholders e motiva a equipe. Líderes que dominam a arte da negociação estão melhor preparados para enfrentar os desafios dinâmicos do ambiente corporativo atual, garantindo o sucesso e a sustentabilidade de suas organizações.

RESULTADOS

- . O líder irá adotar um novo paradigma e habilidades para aprimorar as relações interpessoais por meio de métodos valiosos da psicologia social para **práticas de influência pela negociação e busca de ganho mútuo**.
- . Estimular o reconhecimento do potencial para mudanças atitudinais a fim de superar as dificuldades em trabalhar com qualquer tipo de pessoa em situações de conflito;
- . Desenvolver e **aprimorar formas de influenciar** uma equipe, força-tarefa ou comitê – influenciar departamentos e áreas da organização – liderar uma mudança de grande importância e superar a política organizacional;
- . Aprimorar a **postura e táticas de negociação**, reconhecendo o seu potencial e as dificuldades por ferramentas de autopercepção, oferecendo métodos capazes de estimular o fortalecimento de relacionamentos considerados essenciais e busca de resultados internos e com clientes e fornecedores.
- . Implantar um guia completo para ser capaz de influenciar/negociar com chefes, colegas, diretoria, futuros parceiros, clientes e fornecedores sabendo o que se quer alcançar e ter certeza sobre **COMO CHEGAR AO SIM**.

PÚBLICO - ALVO - Empresários, gestores, líderes, líderes de vendas, compras, cobrança ou profissionais que negociam e tem relacionamentos intensos ou qualquer pessoa que precisa aprimorar suas habilidades de influência tanto no exercício do papel profissional quanto no pessoal para ter sucesso na carreira.

PROGRAMA

Módulo 1 - CONCEITOS ESTRATÉGICOS E VISÃO ESPECÍFICA:

- . O que é influenciar e por que precisamos influenciar;
- . Forças que aumentam a necessidade de ser ter habilidade para a influência - Obstáculos à influência;
- . Estratégias e táticas de informação, tempo e poder;
- . As fases e desdobramento de um conflito;
- . O modelo de influência – negociando o que eles querem com o que você tem pelo uso da reciprocidade e troca;
- . Como conhecer, ampliar e usar o seu potencial influenciador;
- . Modelo **Cohen-Bradford** de **Influência sem Autoridade**;
- . Método **HARVARD BUSINESS**.

Módulo 2 - PRINCÍPIOS E TÁTICAS DA INFLUÊNCIA:

- . Moeda corrente: o conceito de moedas de troca;
- . Moedas de troca mais valorizadas nas organizações;
- . Moedas negativas – conta bancária emocional metáfora de referência;
- . Compreendendo o que há por traz de uma posição – que eles querem: percebendo seus mundos e as forças que atuam sobre eles;
- . A sondagem de interesses através de perguntas inteligentes como pista para moedas a serem valorizadas e para influenciar pessoas difíceis;
- . Separando a Pessoa do Problema para saber utilizar as moedas de troca valiosas em qualquer situação de conflito.

Módulo 3 - CONSTRUINDO RELACIONAMENTOS EFICAZES: DESENVOLVENDO ALIADOS:

- . Planejando-se: desenvolvendo uma melhor alternativa à negociação de um acordo mutuamente vantajoso;
- . Os cenários de uma negociação - Procurando sempre o ganha-ganha;
- . Adaptando –se ao estilo de trabalho preferido do outro;
- . Criando opções de ganho mútuo e utilizando com inteligência as moedas de troca;
- . Estratégias e táticas de informação, tempo e poder – abordagens quando o relacionamento não vai bem e precisa melhorar;

Módulo 4 – MAPA PESSOAL DE INFLUÊNCIA:

- Identificação de aliados, atribuição do tipo de relacionamento e construindo créditos: poupando para dias turbulentos;
- . Uma planilha eficiente para montar seu plano tático de negociação para se chegar a um acordo;

. Como influenciar o seu chefe – Como influenciar subordinados difíceis e colegas – Como influenciar uma equipe, uma força-tarefa ou um comitê – Influenciando grupos, departamentos e setores da empresa.

Módulo 5 - A VERDADEIRA FORMA DE NEGOCIAÇÃO NA PRÁTICA:

- . Os principais fatores da negociação;
- . Não barganhe com as posições e sim com interesses.
- . Separando as pessoas dos problemas.
- . Momentos e Etapas da negociação nos estudos de casos da realidade.

Planejamento e Preparação

- . Planejando-se: desenvolvendo uma melhor alternativa para negociação de um acordo;
- . Os cenários da negociação para o estudo de caso;
- . Procurando o ganha-ganha - Criando opções de ganho mútuo;
- . O jogo e a mecânica da negociação - como adaptar meu método de negociação ao outro;
- . Como aumentar o poder de negociação;
- . Utilizando a planilha específica para montar o plano de ação do estudo de caso real.

Módulo 6 – EXECUTANDO NA PRÁTICA:

- . Elaborando as etapas da reunião de negociação;
- . Como não fazer concessões. A matriz de concessões;
- . Superando objeções/ impasses e manter a negociação;
- . Adapte o estilo de negociação, para avançar etapa por etapa;
- . Os **pós-acordo** para estabelecer a confiança e prosperidade duradoura.

METODOLOGIA - Altamente participativa, com estudo de situações, simulações da realidade, filmes e instrumentos de autopercepção e heteropercepção para autoconhecimento que estimulará o participante a realizar as mudanças necessárias para ter relacionamentos saudáveis e acordos produtivos.

FACILITADOR - Marco Antonio Lampoglia MSc -