JESUÍTAS BRASIL

UNISINOS

UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS

Reconhecida pela Portaria Ministerial n.º 453, de 21/11/1983, D.O.U. de 22/11/1983, Portaria Ministerial nº 1083, de 20/11/2009, D.O.U. de 23/11/2009 e recredenciada pela Portaria Ministerial nº 1426 de 07/10/2011, D.O.U. de 10/10/2011

São Leopoldo - Rio Grande do Sul - Brasil

CERTIFICADO

Concedemos a GENEÍLSON JOSUÉ TOSCAN este certificado de Frequência no Curso

Negociação - Formação de Negociadores

Nível: Extensão Universitária

Âmbito: Local

Promoção: Universidade do Vale do Rio dos Sinos - Unisinos
Unidade Acadêmica de Graduação
Coordenação de Cursos de Extensão

Realização: 11 de agosto a 29 de setembro de 2018 Duração: 52 horas

São Leopoldo, 25 de outubro de 2018.

Gustavo Severo de Borba
Diretor da Unidade Acadêmica de Graduação

PROGRAMA

Modulo I: Fundamentos (16h) - *Jorge Geisler.*
Comunicação, influência, argumentação e persuasão: (8h)

- Como influenciar pessoas;
- Posicionamento e atitude;
- Ferramentas da persuasão: os passos, os gatilhos mentais e a escrita persuasiva (copywriting);
- A técnica de argumentação: tipos e formas de argumento; uso do espaço, tempo e de recursos na argumentação;
- Comunicando-se assertivamente: a linguagem verbal, não verbal; desvendando a linguagem corporal;
- Superando impasses e objeções: quem tem medo do não? A técnica dos Rs;
- Motivação e emoções humanas: as necessidades, desejos e as moedas de troca;
- Atividades práticas.

Negociação: (8h) - *Ewerton Reis*

- Origem da negociação;
- Definições e conceitos sobre negociação;
- Pré-requisitos para que haja negociação;
- Negociações Ganha-Ganha;
- Fontes de poder em uma negociação;
- Planejamento da negociação;
- Perfis de negociadores;
- Prática de concessões;
- BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement);
- ZOPA (Zona de Possível Acordo);
- Atividades práticas.

Módulo II - Dinâmica dos Grupos (8h) - *Jorge Geisler*

- Fundamentos básicos da dinâmica de grupo e o processo grupal;
- Processo de interação psicossocial (tarefa e sócio emocional, razão e emoção, visível e invisível, manifesto e latente);
- Dinâmica interpessoal (liderança, poder, autoridade, influência no grupo, percepção social, desempenho e comunicação);
- Forças que atuam no campo grupal: ansiedades, defesas, identificações, coesão e agitação;
- Tensão, conflitos e reações características de grupo;
- Intervenções (pedagogia e andragogia);
- Processo de grupo e o contexto de negociação: facilitadores e dificultadores;
- O exercício da coordenação (contrato psicológico, o papel: técnica e ética, aspectos pessoais e interpessoais).

Modulo III - Método de Negociação de Harvard (8h) - *José Luis Cavalheiro Penelas.*

- Os sete elementos;
- A comunicação;
- O relacionamento;
- Os interesses;
- As opções;
- Os critérios (legitimidade);
- As chances de retirada;
- O compromisso;
- O terceiro facilitador na composição das controvérsias;
- Atividades práticas.

Módulo IV - Negociação em Crises, Sob Pressão e Riscos: (8h) - *Roberto Herrera Arbo.*

- Atitude e motivação para negociar melhor;
- Os novos negócios digitais e o impacto no mercado, na economia e na forma de negociar;
- Pensamentos, tecnologias e o futuro exponencial;
- Conceitos fundamentais de negociação;
- Os 7 pilares da negociação de sucesso;
- A comunicação digital;
- Perfis e necessidades do cliente digital;
- Os 4 passos para a construção do relacionamento e da fidelização através dos meios digitais;
- Influência e persuasão através da comunicação online;
- Método para negociar melhor no ambiente digital;
- Atividades práticas.

Modulo V - Neuronegociação (12h) - *Karina Rebelo Hofstatter.*

- Conceitos elementais da neurociência;
- As características fisiológicas do cérebro;
- A dualidade do cérebro: cognitivo e emocional;
- Modelos mentais e comportamento em negociação;
- A complexidade do processo decisório;
- Inconsciente, subconsciente e consciente;
- Método RHA+PROVOKO de Neuronegociação;
- Atividades práticas.

Coordenador: *Roberto Herrera Arbo.*

Frequência mínima exigida: 75%.

UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS - UNISINOS
UNIDADE DE APOIO DE SERVIÇOS ACADÊMICOS

Registro n.º 11, folha 1154 do livro EX033.

São Leopoldo, 25 de outubro de 2018.

Gerência de Registros Acadêmicos

A autenticidade desse certificado pode ser conferida através do endereço eletrônico abaixo ou ainda através do código de barras acima:
http://www.unisinos.br/certificados/32363AC60441B95466EED6535681110A3ACF282D