



JESUÍTAS BRASIL



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 n.º 1083, de 20/11/2009, D.O.U. de 23/11/2009 e recredenciada pela Portaria Ministerial n.º 1426 de 07/10/2011, D.O.U. de 10/10/2011
São Leopoldo – Rio Grande do Sul – Brasil

CERTIFICADO

Concedemos a PÂMELLA RIGOLI 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: 03 a 31 de agosto de 2019

Duração: 40 horas

São Leopoldo, 9 de setembro de 2019.

Sérgio Eduardo Mariucci
Diretor da Unidade Acadêmica de Graduação

PROGRAMA

Modulo I - Influência e persuasão

- 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 argumentos; 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.

Modulo II - Negociação

- Origem da negociação;
- Conceitos fundamentais de negociação;
- Pré-requisitos para que haja negociação;
- 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.

Modulo III - Método de negociação de *Harvard*

- 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.

Modulo IV - Neuronegociação

- 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.

Módulo V - Negociação no ambiente digital

- 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;
- 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.

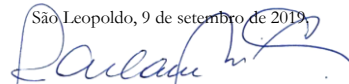
Ministrantes: *Everton Reis, Jorge Geisler, José Luis Cavalheiro Penelas, Karina Rebelo Hofstatter e Roberto Herrera Arbo.*

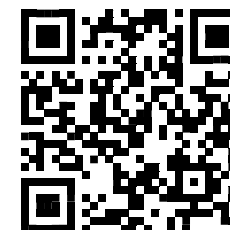
Frequência mínima exigida: 75%.

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

Registro n.º 18, folha 106 do livro EX040.

São Leopoldo, 9 de setembro de 2019.


Gerência de Serviços 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/ADC9579EE97CDB0F494FC7E29766BCC54EB61997>