

FGV ACTION

NEGOCIAÇÃO

DESENVOLVA A
INFLUÊNCIA POR MEIO
DE APRENDIZAGEM ATIVA



A negociação está presente em diferentes áreas de uma organização, e aplicar as melhores práticas de influência e persuasão alinhadas à cultura e estratégia organizacional é um diferencial para gerar valor sustentável ao desempenho financeiro e na forma de se relacionar.

O programa FGV Action em Negociação visa à construção de um projeto para enfrentar desafios reais da organização, utilizando o conhecimento e a mentoria FGV, com uma metodologia estruturada e abordagem prática. O projeto terá como foco acelerar a implementação de estratégias de negociação, de acordo com a cultura da organização, atuação e perfil dos interlocutores.

 **FGV IN COMPANY**

CONHEÇA A METODOLOGIA FGV ACTION

O programa FGV Action está estruturado em quatro fases:

D

DESCUBRA

Descoberta de oportunidades para alavancar os resultados no tema estratégico definido.

Definição de objetivos.

I

INOVE

Desenho de novas soluções focalizadas em desafios e contexto específico da organização.

C

CONSTRUA

Detalhamento da solução aprovada.

Criação de um plano de mudança.

Implantação, quando aplicável.

A

AVALIE

Avalie os resultados para direcionar novos ciclos de aprovação.

Conduzido por professores e especialistas da FGV, o programa conta com oficinas de aprendizagem coletivas e mentoria customizada, além de ambiente de intensa colaboração, com turmas compostas por uma equipe de até quatro participantes por organização.

Alinhados à metodologia DICA, apresentamos o objetivo de cada módulo da turma de Negociação:

MÓDULOS

DESCUBRA

4 SEMANAS

Entendimento dos tipos e das estratégias de negociação.

Diagnóstico das práticas atuais de negociação, com base no modelo de Harvard.

INOVE

4 SEMANAS

Criação de modelos de proposta de valor, de acordo com o contexto da negociação (comercial, *supply*, projetos, entidades governamentais etc.).

Desenho de abordagens de negociação, de acordo com a cultura e o perfil dos stakeholders.

Análise da estrutura de poder.

CONSTRUA

4 SEMANAS

Construção do caso real de negociação.

Definição dos gatilhos para facilitar o “sim”.

Elaboração do *storytelling* como forma de influência.

Simulação de negociações reais.

AVALIE

1 SEMANA

Lições aprendidas e melhorias com base nas simulações realizadas.

OBJETIVOS



PROFESSOR AURO HONDA

COORDENADOR
DO PROGRAMA

- Engenheiro pelo ITA. Pós-Graduado em Administração com ênfase em Marketing e Finanças pela FGV. Mestre em Psicologia Social pela PUC-SP. Mestre em Filosofia pela PUC-SP. Doutorando em Educação pela Funiber.
- Atuou em diferentes funções no Citibank, como Gerente de Produtos e Mercado, Gerente de Vendas, Gerente de Atendimento a Clientes e Diretor de cursos de treinamento e desenvolvimento gerencial.
- Professor do MBA na FGV nas disciplinas Negociação e Gestão de Conflitos, Liderança e Gestão de Pessoas e Filosofia para Gestores.
- Experiência em consultoria especializada em cursos de negociação, vendas, atendimento, desenvolvimento da liderança e construção de parcerias. Também atua como coaching em negociação.
- Autor dos livros: *Estudo sobre o conceito de causação na filosofia de C. S. Peirce* (Novas Edições Acadêmicas); *Segunda-feira Feliz* (Editora Riddel); *Como Transformar Defeitos em Virtudes* (Editora Gente); e *Kaizen - Formação de Consultores Internos* (Editora Érica), publicados no Brasil e na Argentina.

SEJA UMA DAS ORGANIZAÇÕES DESSE PROGRAMA!

Duração: 13 semanas
(aproximadamente três meses).

Carga horária total: 50 horas
na modalidade Live.

As oficinas de aprendizagem acontecerão às segundas e/ou terças-feiras, das 19h às 22h; haverá cinco encontros de mentoria, com uma hora de duração cada um, às segundas ou terças-feiras, entre 19h e 23h (a serem definidos com cada equipe).

A FGV conta com excelente infraestrutura digital e ferramentas para promover um ambiente dinâmico, de troca e aprendizagem mesmo a distância.

 **FGV IN COMPANY**

Entre em contato pelo nosso site:
www.fgv.br/in-company-action