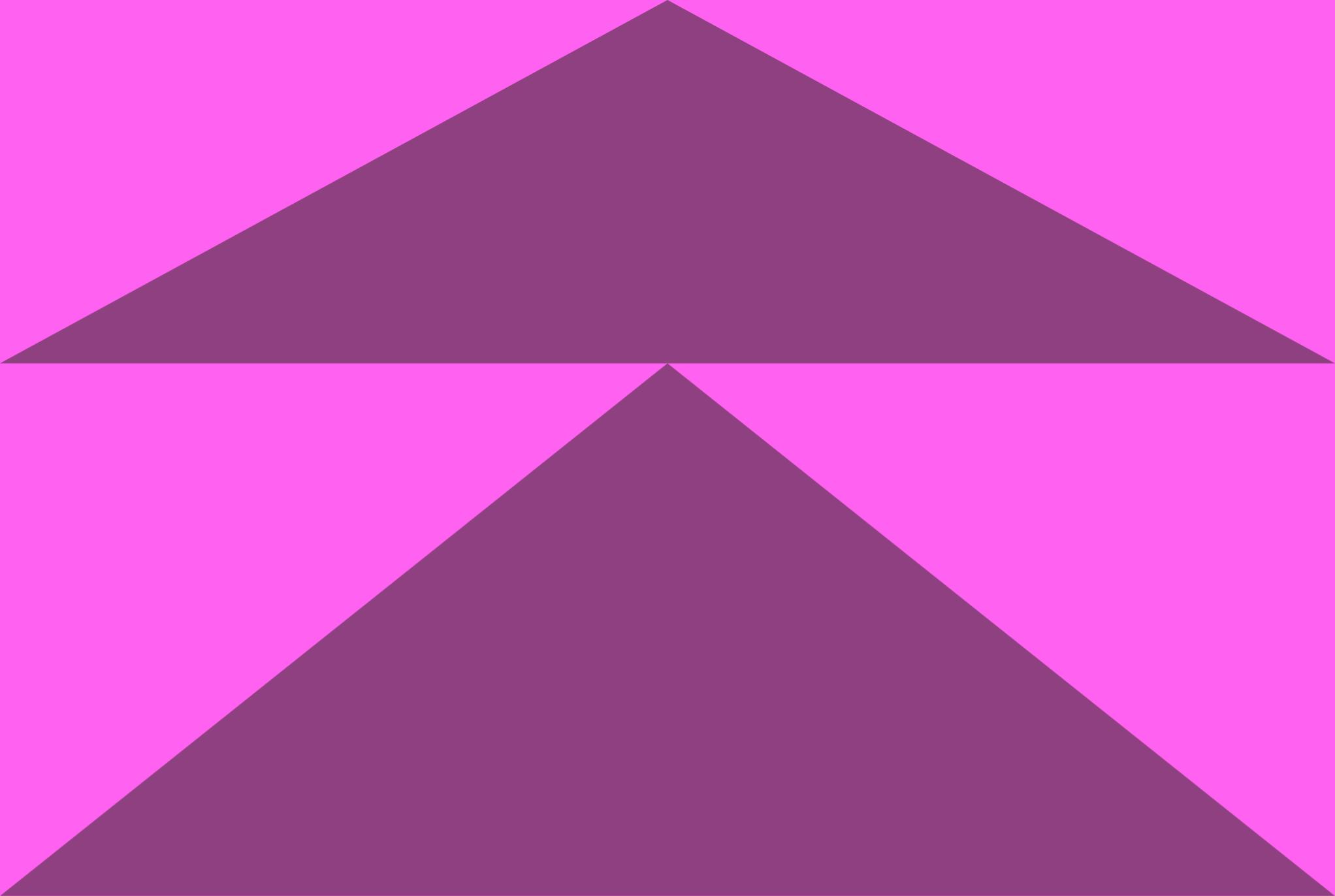


**House**

## *Curso*

***Negociação e Influência:  
seja um negociador de sucesso***

**House**



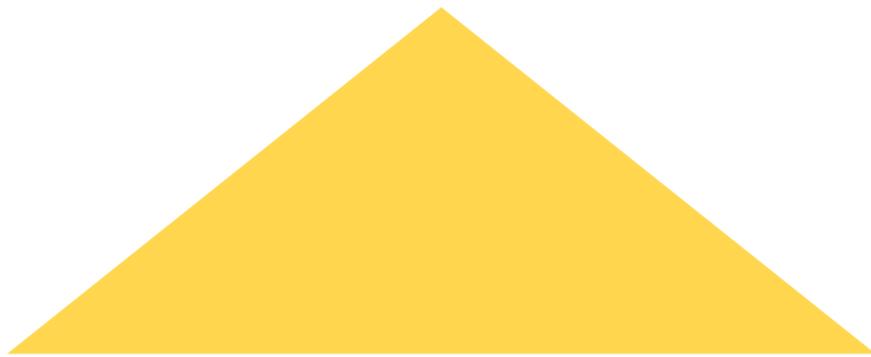
**1** *Descrição do Programa*

**2** *Propósito*

**3** *Corpo Docente*

**4** *Guia do Programa*

# Descrição do programa



*Somos negociadores natos. Negociamos diversas vezes ao dia, com todo tipo de pessoa e em qualquer lugar. Entretanto, o/a negociador/a intuitivo/a pode cometer alguns erros que custam caro. Por isso, é importante aprender a arte da Negociação & Influência para que consiga obter resultados reais para você e sua empresa.*



# Propósito

- > *Saber como negociar em ambientes virtuais e presenciais;*
- > *Ser um influenciador e conquistar seus objetivos;*
- > *Lidar melhor com pessoas e para trabalhar em equipes;*
- > *Aprimorar-se como chefe, gestor e/ou colaborador;*
- > *Tornar seus resultados duradouros e mais produtivos; e,*
- > *Desenvolver e manter sólidas relações pessoais e comerciais.*



# Corpo Docente

## Murillo Dias

*Doutor em Administração pela Rennes School of Business, França, Mestre em Administração, possui um MBA em Gestão Empresarial pela FGV/EBAPE, e é Graduado em Engenharia Eletrônica pelo CEFET-RJ. Carioca, gosta da prática de esportes, corrida, natação e é instrutor de mergulho. Possui as certificações: PMP, MBTI I e II e Thomas DISC, e experiência profissional de +25 anos como gestor e empresário. Atuou em consultorias e treinamentos junto às seguintes empresas: White Martins, Toshiba, Brasif, Sharp, Ricoh, FGV/DINT, Duas Rodas, Machado Meyer, Mitsui, AASP, FIAT, ESSEC e RSB (França), Eletrobrás, Furnas, White Martins, Radix Engenharia, SICOOB, SICREDI, SESCOOP, CRESOL, UNIMED, Aurora Alimentos, Petrobrás, entre outras. Possui experiência acadêmica de +18 anos como coordenador de cursos e professor, ensinando nas melhores Escolas de negócio do mundo e promovendo a educação continuada por meio de publicações*



*diversas, workshops, palestras, treinamentos e cursos corporativos on-line e presenciais. Autor de + 164 artigos publicados em 23 países, além de cursos e 10 livros, publicados em 4 países. Recebeu ao todo 17 premiações - destaque para a premiação concedida pela Columbia University (EUA).*

# Guia do Programa

## I. Elementos

*Pandemia: como tudo mudou e como negociar com sucesso e atingir seus objetivos: a comunicação digital e seus desafios. O Poder do primeiro contato em negociações: causando uma primeira boa impressão. Usando a PNL a seu favor. A chave do sucesso: planejamento simplificado e eficaz de qualquer negociação. Segredos para o sucesso de comunicação e negociação síncrona x assíncrona (presencial ou a distância). A persuasão no meio digital: como escolher os temas de preparação para uma negociação, postagem, etc. A maldição do vencedor aplicado à influência. Técnicas e táticas de negociação (50 ferramentas), com materiais suplementares exclusivos. Técnicas de persuasão aplicadas à negociação. Fundamentos que comporão a base de informações do negociador: alternativas, opções, ZOPA, BATNA, posições e interesses. Mapeamento e prática de Negociações (estudos de casos e simulações em aula). A negociação e o processo decisório. O fenômeno da ancoragem aplicado à gestão. Como ter sucesso em negociações através da argumentação correta.*

## **II. Interconexões**

*Ao final do curso, o aluno desenvolverá as seguintes competências: compreensão do processo de negociação, planejamento e condução de uma negociação bem-sucedida, capacidade de aumentar a base de conhecimento sobre os fundamentos que sustentam a base de informações do negociador. Após a conclusão deste programa, o/a discente será capaz de criar, compreender, identificar, gerar, implementar, avaliar e planejar todo o processo de negociações do início ao acordo de sucesso.*

### **Quem se beneficiará**

*Qualquer pessoa que queira dominar rapidamente seus objetivos e desenvolver as melhores e mais poderosas habilidades de Negociação e Influência.*

### **Processo de Aprendizado**

*O curso é composto por aulas expositivas ao vivo em ambiente virtual, com a realização de exercícios práticos, aliada à apresentação de casos, onde o aluno negociará sobre temas de diversos graus de dificuldade e aprenderá a planejar eficazmente a negociação.*

### **Requisitos para a realização do programa**

*Não há pré-requisitos acadêmicos para participar deste programa e para obter o certificado de conclusão os/as participantes deverão realizar as atividades indicadas neste curso.*

## **Requisitos técnicos mínimos necessários**

*Os/As participantes deverão utilizar seus próprios aparelhos de celular e notebook (preferencialmente), notepad ou tablet, nos quais já devem estar previamente instalados o aplicativo de mensagens WhatsApp, para formação de grupos de negociadores que atuarão nos exercícios práticos realizados ao longo do curso.*

## **Jornada de Aprendizado**

*Live Learning no Zoom, com aulas gravadas e link de acesso disponíveis por até 15 dias após o encerramento do curso.*

## **Carga horária**

*12 horas.*

## **Aulas**

- 1** *Introdução, montagem de grupos e Negociação*
- 2** *Planejamento e Negociação*
- 3** *Planejamento e Negociação*
- 4** *Planejamento e Negociação*



## ***Lista de referências***

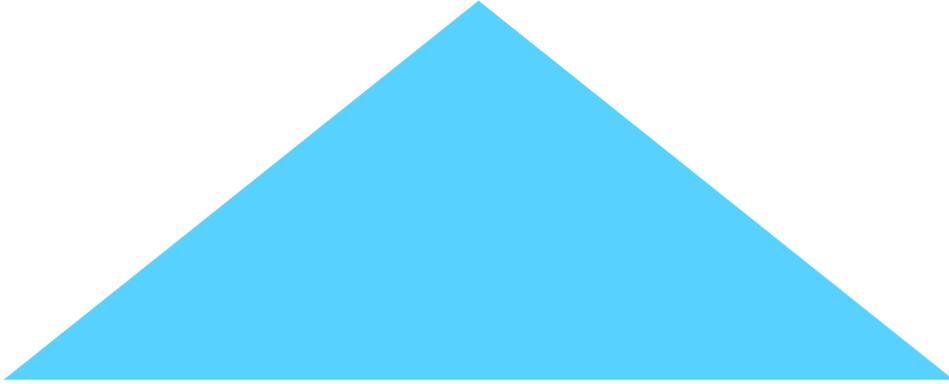
*As referências de conteúdo estão disponíveis na página do próprio professor Murillo - [www.murillodias.com](http://www.murillodias.com)*

## ***Certificado de conclusão***

*Todos/as os/as participantes que concluírem com sucesso o curso receberão um Certificado de Conclusão da House para compartilhar com sua rede de conexões e nas mídias sociais.*

*\*Programa sujeito a ajustes em razão de circunstâncias excepcionais e sem a necessidade de aviso prévio.*

*\*\* A House se reserva o direito de cancelar o curso caso não se atinja o número mínimo de inscrições.*



# House of Creative Legal Studies

*Somos uma EdTech brasileira que atende diferentes atores do ecossistema do Direito em qualquer momento da sua formação e experiência profissional. Atuamos em ambiente digital com metodologia inovadora que conecta competências e habilidades necessárias para a prática jurídica no mundo contemporâneo. Temos o propósito de transformar pessoas, carreiras e o ecossistema do Direito no Brasil. Propomos uma jornada de aprendizagem por meio da oferta de cursos livres em temas instigantes, organizados em trilhas, que articuladas com a experimentação prática ocorrida no laboratório House LAB, permite que nossos/as discentes desenvolvam iniciativas e projetos para a proposição de soluções assertivas e criativas para os problemas reais de seu cotidiano profissional.*

*Se quiser conversar conosco, entre em contato pelo e-mail **contato@housecls.com**, pelo site **housecls.com.br** ou por nossas redes sociais:*



**House**