

PLANEJAMENTO DA NEGOCIAÇÃO NA PRÁTICA

Curso de Aprimoramento - Instituto MEDIARE

Ementa e Conteúdo Programático

- Como melhorar sua performance em situações difíceis. Como negociar com sucesso e atingir seus objetivos; A comunicação digital e seus desafios.
- 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 maldição do vencedor;
- Fundamentos que comporão a base de informações do negociador: Alternativas, opções, ZOPA, BATNA, posições e interesses;
- Mapeamento e prática de Negociações (Negociações em todas as aulas).

Carga horária:

12h (doze horas), dias 17 e 18 de junho de 2022, de 09h às 15h

Investimento Financeiro:

R\$1.980.00 (mil e novecentos e oitenta reais) em 5 parcelas sem juros, de R\$ 396.00 (trezentos e noventa e seis reais) no cartão de crédito pelo site, ou boleto bancário via [cursos@mediare.com.br](mailto: cursos@mediare.com.br)

No cartão de crédito, pelo site, haverá também a possibilidade de parcelamento com juros, em até 18 vezes.

Número de participantes:

Mínimo de 15 participantes e máximo de 30.

Professor responsável:

Murillo Dias

Currículo do professor responsável



O Prof. Murillo Dias é Doutor em Administração pela Rennes School of Business, França, cujo diploma foi convalidado no Brasil pela COPPEAD/UFRJ. Mestre em Administração pela FGV/EBAPE. MBA em Gestão Empresarial pela FGV-RJ, graduado em Engenharia Eletrônica pelo CEFET-RJ. MBA em Gestão Empresarial pela FGV-RJ, graduado em Engenharia Eletrônica pelo CEFET-RJ.

Possui como seguintes certificações internacionais: PMP, MBTI I e II e Thomas DISC.

Possui experiência profissional de mais de 20 anos, sendo 5 desenvolvidos na administração pública, onde foi presidente da Comissão de Licitação da FENORTE, RJ. Empresário do ramo de tecnologia há mais de 20 anos, Professor convidado e coordenador de cursos da FGV.

Atuou em consultorias ou treinamentos junto às seguintes empresas: White Martins, SICOOB, Semp Toshiba, Grupo Brasif, Sharp, Ricoh, Penn Foster, Gol Grupo, ESSEC (França), FGV- DINT, Duas Rodas, Machado Meyer, Mitsui, AASP, FIAT, IFA (Agência de Investimentos na França), Ogilvy, Eletrobrás, Furnas, Embraer, White Martins, Chemtech-Siemens, Radix, Engenharia SICREDI, CRESOL, SESCOOP, UNIMED, AURORA Alimentos, Gran Mestri, Petrobrás, entre outras.

Autor de cursos, livros e mais de 100 artigos publicados em 20 países. Recebeu ao todo 15 premiações - destaque para a premiação concedida pela Columbia University (EUA) em 2013. Tradutor e Revisor. Especialista em Negociação pelo Programa de Negociação pela Faculdade de Direito de Harvard. Leciona a disciplina de Negociações Internacionais e técnicas de Planejamento na Rennes School of Business, França.

É membro da International Association for Conflict Management-IACM (EUA) e faz parte dos seguintes conselhos editoriais: London Journal Press (Reino Unido); Revista de Ciência e Tecnologia (EUA); Institute of Scholars e Deccan Business Review (Índia).