

SEMINÁRIO NEGOCIAÇÃO

Construa relações fortes
e de confiança com
os seus colaboradores

Formação
Prática

20%
Desc.

ATÉ 30 OUTUBRO



LOCAL
Lisboa



DATA
**29 novembro
2017**



HORÁRIO
09.30 - 17.30



JOSÉ SANTOS
FORMADOR

Em colaboração com:

BTS BLENDED
TRAINING
SYSTEMS
Your Learning Service Provider



Instituto de Informação
em Recursos Humanos

Mais informações
e inscrições:

geral@iirh.pt
Tel. 217 101 198
www.inforh.pt

SEMINÁRIO

NEGOCIAÇÃO

Construa relações fortes e de confiança com os seus colaboradores



ENQUADRAMENTO

As **relações laborais** são um dos sub-temas mais desenvolvidos e estudados na área da **negociação e resolução de disputas/litígios**. Raramente, existe clarividência e acordo sobre o que seria um salário justo e/ou um pacote de benefícios, implicando que empregadores e trabalhadores, individualmente ou coletivamente, estejam em permanente negociação.

Além disso, as relações de trabalho não se limitam à remuneração. Outras questões de recursos humanos, como preocupações de segurança ou tensão entre colaboradores/equipas, ocorrem regularmente no local de trabalho e precisam ser abordadas. **Técnicas efetivas de negociação, mediação e resolução de disputas/litígio podem ajudar as partes envolvidas em conflitos funcionais relacionados com o local de trabalho, a obter resultados desejáveis para todos os envolvidos.**

Os agentes de **recursos humanos** despendem enormes quantidades de tempo, ajudando os **colaboradores e a administração a lidar com questões quotidianas, envolvendo dois ou mais grupos com interesses diferentes.**

O seu dia-a-dia, é negociar, sempre que está envolvido em ajudar duas ou mais partes a chegar a um acordo, está de facto, a lidar com uma negociação. **Profissionais de RH que aprimoram as suas competências de negociação estão numa posição privilegiada para influenciar a cultura da empresa, melhorar a produtividade e promover um ambiente harmonioso e competitivo.** Por outras palavras, ser um bom negociador produz melhorias na gestão da força de trabalho, em toda a sua diversidade e complexidade.

No contexto dos **recursos humanos**, o mesmo tipo de **técnicas de negociação** que são usadas por negociadores experientes para garantir contratos multi-milionários podem se aplicar. No cerne de cada negociação estão três conjuntos de interesses (comuns, opostos e diferentes) que devem ser abordados para que as partes avancem de forma construtiva.

Os profissionais de RH passam horas no seu dia-a-dia a construir acordos, grandes e pequenos, para que a empresa opere de forma contínua e sem problemas. A negociação competente é essencial para esta função.

Pergunte-se: já recebeu formação formal em negociação? Existem áreas de seu trabalho que o incomodam na relação com os outros? Pode ser, simplesmente, que necessite de melhorar processos mais eficazes de tomar decisões com pessoas e ajudar a resolver problemas.

Refleta: Mesmo tendo um excelente relacionamento com os outros, aplicando as suas competências de escuta, comunicação e raciocínio, tira proveito dessas competências para melhorar seu trabalho e o dos outros? Sente sempre que chegou a um acordo benéfico com todas as partes envolvidas?

José Santos, formador deste seminário, reforça que nos últimos anos tem aprendido e treinado pessoas neste processo de negociação, com base no modelo desenvolvido pela Universidade de Harvard em colaboração com a MIT, que se traduz em como podemos **melhorar as relações e criar acordos mutualmente satisfatórios**. A sua proposta de valor é proporcionar aos formandos uma **jornada de aprendizagem com diferentes eventos apoiados por um plano de desenvolvimento que traduza na interiorização e prática de um processo negocial mais eficaz no seu dia-a-dia**.

Reconhecido internacionalmente como um poderoso programa que trabalha as **técnicas e competências de negociação**, baseado no trabalho do Dr. William Ury, da Equipa de Negociação de Harvard e Coautor de *Getting to yes*. O programa de negociações é extremamente valioso pois ajuda os Profissionais a tornarem-se melhores negociadores. O programa baseia-se na reflexão dos Princípios da Negociação, um método no qual as pessoas negociam com base no valor do problema para chegar a **acordos que sejam satisfatórios para ambas as partes**. O objetivo é encontrar a forma mais vantajosa de finalizar acordos que funcionem para ambos os lados, enquanto trabalham na construção de relações fortes e de confiança.

O OBJETIVO DESTA CURSO É O PROPORCIONAR FERRAMENTAS E COMPETÊNCIAS PARA:

- Criar acordos mutuamente satisfatório.
- Utilizar um processo negocial mais eficaz.
- Melhorar as relações que tem com os seus colaboradores e administração.

DESTINATÁRIOS

Todos os profissionais de RH responsáveis por relações laborais.

RESULTADOS DO PROGRAMA

Este programa irá ajudar a sua Organização e os seus Colaboradores a:

- Melhor compreenderem o contexto das negociações – incluindo a linguagem e os processos que decorrem antes, durante e depois da negociação.
- Aplicarem uma estratégia de negociação que lhes possibilita o alcance dos seus interesses, sem ceder ou entrar em confronto.
- Lidarem com pessoas que utilizam formas pouco claras de negociação ou táticas “duras”.
- Focarem-se nas conclusões da negociação, que devem ser alcançadas com integridade e justiça.
- Alcançarem soluções mais satisfatórias para ambas as partes.

Alinhar pessoas

Explorar Problemas

Chegar a Acordo



SEMINÁRIO

NEGOCIAÇÃO

Construa relações fortes e de confiança com os seus colaboradores



PROGRAMA



PRESENCIAL

MOD. 1

A Negociação por Princípios

Compreender de que forma os Princípios da Negociação são diferentes do “regatear” tradicional e conhecer as fases do processo dos Princípios da Negociação.

MOD. 2

Alinhar Pessoas

Obter uma perspetiva objetiva sobre a negociação e criar um contexto, no qual os problemas/questões com as pessoas não representam barreiras, proporcionando um ambiente positivo e de cooperação na abordagem à resolução dos problemas.

MOD. 3

Explorar Problemas

Explorar e praticar a identificação do que está por detrás das exigências feitas numa negociação e começar a identificar potenciais opções que funcionem como soluções.

MOD. 4

Chegar a Acordo

Explorar e praticar a criação de ofertas que abordem os interesses de todas as partes e criar opções alternativas que possa utilizar, caso não consiga chegar a um acordo mutuamente satisfatório.



ONLINE

Preparação online

Realização de prework com base em exercícios de auto-análise e reflexão, módulos de elearning e quizzes.

Nível 2 negociação

Atividade prática online de follow up que dá acesso ao nível seguinte do programa. Para mais informações, por favor, contactar o IIRH (geral@iirh.pt).



LOCAL

Lisboa



DATA

29 novembro
2017



HORÁRIO

09.30 - 13.00
e 14.00 - 17.30



JOSÉ SANTOS

FORMADOR

Formado no PON (ProgramOnNegotiaton) em Harvard, é titular de várias Certificações Internacionais pela Wilson Learning Worldwide, em programas reconhecidos a nível mundial pelo ISMM (Institute of Sales & Management) e programas profissionais baseados em elevados padrões de qualidade.

Facilitador internacional Wilson Learning Worldwide, certificado em Coaching e em PNL, conta com mais de 30 anos de experiência em Liderança e Estratégia Corporativa nas mais diversas indústrias. Convidado, regularmente para participar em conferências e seminários como orador nos domínios de Vendas, Liderança e Competências Interpessoais. Desenvolve as áreas de formação e consultoria em RH customizadas às necessidades estratégicas das organizações.

LinkedIn:

www.linkedin.com/in/josesantos

**ACESSO A
FERRAMENTAS
ADEQUADAS ÀS
NECESSIDADES DA
ORGANIZAÇÃO QUE
CONTRIBUEM PARA O
PLANEAMENTO E
PRÁTICA DIÁRIA**

BOLETIM DE INSCRIÇÃO

NEGOCIAÇÃO Construa relações fortes de confiança com os seus colaboradores

Empresa _____
Morada _____
Código Postal _____ - _____ Localidade _____
N.º Contribuinte _____ Tel. empresa _____
Nome responsável pela inscrição _____
E-mail responsável pela inscrição _____
Dados de faturação (se diferente) _____

PARTICIPANTE 1

Nome _____
Cargo _____ E-mail _____

PARTICIPANTE 2

Nome _____
Cargo _____ E-mail _____

PARTICIPANTE 3

Nome _____
Cargo _____ E-mail _____

VALORES ESPECIAIS PARA GRUPOS. CONSULTE-NOS!

VALOR DE INSCRIÇÃO* (por participante)

396€ até 30 outubro

495€ a partir de 31 outubro

* Aos valores apresentados acresce IVA à taxa legal em vigor. Desconto não acumulável com outras ofertas em vigor.

O VALOR INCLUI: documentação de apoio, certificado de participação, coffee-breaks, almoço e oferta de 1 assinatura anual da RH Magazine.

MODALIDADE DE PAGAMENTO

Transferência bancária à ordem do IIRH - Instituto de Informação em Recursos Humanos Unip Lda.

Banco: **Banco Comercial Português S.A.**

IBAN: **PT50 0033 0000 45455228007 05**

BIC/SWIFT: **BCOMPTPL**



OFERTA

SEMINÁRIO
NEGOCIAÇÃO
Construa relações fortes
e de confiança com
os seus colaboradores

20%
Desc.

ATÉ 30 OUTUBRO

CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO:

- O pagamento deverá ser efetuado por transferência bancária antes do início da formação e o comprovativo de pagamento deverá ser enviado para o email anahortensesilva@iirh.pt.
- O número de participantes é limitado e as inscrições serão consideradas pela ordem de chegada.
- Se por algum motivo o participante decidir cancelar a sua inscrição, deverá fazê-lo por escrito e com uma antecedência mínima de 4 dias úteis antes da celebração da formação. Neste caso, o IIRH reembolsará a entidade responsável pelo pagamento, exceto 30% por conta de despesas administrativas. Se o cancelamento se efetuar uma vez ultrapassado este período, o IIRH não reembolsará qualquer quantia. Todavia o participante poderá solicitar por escrito até um dia antes da celebração do evento a sua substituição por outra pessoa.

PARA MAIS INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES CONTATE:

Ana Hortense Silva
anahortensesilva@iirh.pt
Tlm. 916 353 748
www.inforh.pt

IIRH
Instituto de Informação
em Recursos Humanos

Rua António Champalimaud,
lt 1, s.206A 1600-564 Lisboa
Tel. 217 101 198
geral@iirh.pt
www.iirh.pt