Estratégias de Negociação

A Pós-Graduação em Estratégias de Negociação da PUCPR prepara o profissional a lidar com a velocidade da informação, tomada de decisões, informações específicas sobre técnicas e estratégias de negociação, como também, conhecer conteúdos das etapas que compõem o processo e compreender a importância da Negociação para as organizações.

Por que fazer Estratégias de Negociação na PUCPR?

O curso de Estratégias de Negociação da PUCPR é a distância e pode ser feito por quem precisa dominar as etapas que compõem todo o processo de tomadas de decisões, com o objetivo de compreender a importância da Negociação para as organizações. O curso é ideal para atuar com excelência em Gestão de Pessoas, Estratégia de Negociação e Vendas, Finanças, Logística e Marketing, com atenção específica às atividades e necessidades de Negociação e Vendas.

O profissional formado em Estratégias de Negociação pela PUCPR saberá atuar no gerenciamento estratégico de pessoas, com o uso de metodologias e conhecimentos cabíveis, para atingir os objetivos, metas e ações da área, além de distinguir corretamente os conceitos e fundamentos básicos de negociação, etapas e métodos para empregar as melhores resoluções não só de conflitos, mas também de compromissos e interesses no ambiente de trabalho.

A pós-graduação lato sensu on-line da PUCPR é uma formação a distância, cujo foco é contribuir para o protagonismo do estudante na construção do conhecimento. Composta por 15 disciplinas de 24 horas cada (14 disciplinas técnicas e mais a disciplina de Ética), a metodologia atende diferentes formas de aprendizagem, sempre com suporte on-line do professor responsável pelo conteúdo, de um tutor especializado e da universidade (polo de Curitiba) em eventos presenciais.

Cada disciplina fica disponível na Sala Virtual por 3 semanas, durante as quais são realizadas atividades de avaliação semanal, equivalentes a aproximadamente 33% da nota total da disciplina. Essas atividades variam de acordo com o método mais adequado para cada disciplina e podem abranger dicas de leitura e de vídeos, questionários, estudos de caso e fóruns de discussão, exercícios de fixação, entre outros.

Na Sala Virtual você encontra:
a) Plano de ensino da disciplina: conteúdo; atividades formativas e somativas e o cronograma;
b) Acesso à biblioteca virtual;
c) Gravações dos professores (vídeos de 2 a 15 minutos);
d) Comentários do professor;
e) Fórum de dúvidas da semana com o professor.

Recomenda-se que o aluno dedique de 8 a 10 horas por semana para melhor aproveitamento do curso.
Após a realização e aprovação das 15 disciplinas o estudante recebe o certificado de pós-graduado lato sensu.Público-AlvoA pós-graduação em Estratégia de Negociação da PUCPR é destinada a gestores, empresários e profissionais de distintas áreas que utilizam negociação de forma sazonal, esporádica ou continuada, assim como pessoas envolvidas em atividades que contemplam negociação de forma ativa ou passiva.

Mercado de atuação

O pós-graduado em Estratégias de Negociação poderá atuar aplicando técnicas de negociação em diversas situações: gestão comercial, de equipes e conflitos, em empresas e organizações públicas e privadas.

PROFESSORES INSPIRADORES:

http://lattes.cnpq.br/0612180176689243 Alexandre Luís Götz Weiler Gestão de Conflitos
http://lattes.cnpq.br/6658697954257920 Luciane Cristina Ribeiro dos Santos Gestão de Riscos
http://lattes.cnpq.br/9711962744007412 Célia Regina Dias Von Linsingen Customer Experience
não tem Deborah Marmelsztejn Dubner Resiliência
http://lattes.cnpq.br/3643905587257727 Claudio Navarro Tecnologia em Gestão de Negócios Digitais
http://lattes.cnpq.br/4194809926488901 Bruno César Silva Ecossistema de Inovação
http://lattes.cnpq.br/7415680062991576 Anderson Hilário Inteligência competitiva
http://lattes.cnpq.br/0104818848520223 Rosane Bonessi Dias Equipes de Alta Performance
http://lattes.cnpq.br/6834326716847397 Daniela Bassoul Israel Oratória e estratégias de comunicação nos negócios
http://lattes.cnpq.br/7541673789095348 Tatiane Ketlyn Roncovsky Weiler Liderança positiva e skills para uma gestão inovadora
http://lattes.cnpq.br/9711962744007412 Célia Regina Dias Von Linsingen Metodologias ágeis
http://lattes.cnpq.br/7541673789095348 Tatiane Ketlyn Roncovsky Weiler Técnicas de negociação
http://lattes.cnpq.br/0612180176689243 Alexandre Luís Götz Weiler Strategic negotiation
http://lattes.cnpq.br/9711962744007412 Célia Regina Dias Von Linsingen Negociação Comercial

Campus:
Curitiba

Modalidade:
EAD

Formato:
EAD

Duracao:
11 meses

Periodicidade:
Semanal

Mensalidade:
R$ 298.00

Inscricao:
Clique aqui

Disciplinas

Ética

Ementa

Identificação dos pressupostos éticos e morais e dos principais paradigmas éticos, bem como os desafios e os problemas da sociedade contemporânea e sua relação com a prática profissional.

Objetivo

Refletir sobre as causas e consequências da chamada “crise ética” no mundo contemporâneo. Analisar a problematização em torno dos termos ética e moral.
Apresentar os principais modelos éticos.
Refletir sobre as questões ligadas a coerção e a consciência moral.
Compreender os desafios da responsabilidade social e ambiental como um problema ético.
Refletir sobre os principais desafios éticos das instituições e dos profissionais que nelas atual.

Conteúdo

O que falamos quando falamos de Ética?
Moralidade Líquida: que lições tirar do Anel de Giges?
Ética da Virtude: qual é a vida que vale a pena?
Ética do Dever: em que casos é possível mentir?
Ética Utilitária: quem você salvaria em um incêndio?
Ética da Responsabilidade: a humanidade ainda continuará existindo?

Resiliência

A resiliência é a capacidade do indivíduo lidar com problemas, adaptar-se a mudanças, superar obstáculos ou resistir à pressão de situações adversas: choque, estresse, algum tipo de evento traumático, entre outros. Sem entrar em surto psicológico, emocional ou físico, por encontrar soluções estratégicas para enfrentar e superar as adversidades. Nas organizações, a resiliência se trata de uma tomada de decisão quando alguém se depara com um contexto entre a tensão do ambiente e a vontade de vencer. Essas decisões propiciam forças estratégicas na pessoa para enfrentar a adversidade. Manter a imunidade mental é a base para criar resiliência emocional. O indivíduo condiciona a mente a tolerar os pensamentos assustadores e consegue esquivar-se do sofrimento ao entender que a dor fará, inevitavelmente, parte da trajetória da vida.

Equipes de Alta Performance

Esta disciplina aborda as questões fundamentais que estão ligadas ao conceito de equipes de alto desempenho (High Performance Teams), isto é, aquilo que está inerente ao sucesso dos times no contexto organizacional e sua relação com o mercado, focando na relação pessoa-pessoa e pessoas-organização.
Serão discutidos temas como autoconhecimento, comportamento organizacional, estresse, liderança, inovação, motivação, comunicação, diversidade, dentre outros que influenciam diretamente o desempenho de uma equipe e uma organização.

Oratória e estratégias de comunicação nos negócios

A habilidade de comunicar-se bem é hoje uma das competências mais valorizadas no mercado. Aqueles que dominam esta arte podem ser mais efetivos em vender suas ideias, em estabelecer melhores relações e em engajar e motivar pessoas.

Entender mais sobre oratória, essa arte de expressar-se bem, no contexto dos dias atuais, é fundamental. Hoje, oradores somos todos nós que temos algo a comunicar por mais simples que seja a mensagem e por menor que seja nosso público. Oratória deixou de ser algo restrito ou interessante somente para aqueles que precisam falar para grandes plateias, mas passou a ser um aprendizado relevante para a vida, principalmente em nossos tempos modernos em que a abrangência da nossa comunicação pode tomar proporções continentais da noite para o dia e em que a cobrança por formas mais modernas, mais rápidas e mais assertivas de comunicação é cada vez mais crescente.

Nesta disciplina, visitaremos este universo da oratória não somente trazendo técnicas ou ferramentas para melhorarmos nossa comunicação, mas refletindo sobre o que nos dias atuais é ter uma oratória diferenciada, uma que gere conexões genuínas com nossos interlocutores e que nos permita explorar toda a nossa potência enquanto comunicadores e enquanto indivíduos singulares.

Liderança positiva e skills para uma gestão inovadora

A Liderança Positiva é um conjunto de estratégias e ferramentas que possibilitam as lideranças criarem ambientes positivos no trabalho, aproveitando os pontos fortes de cada integrante de uma equipe, ao invés de concentrar-se sobre os pontos fracos. Trata-se de uma abordagem que permite desenvolver relações de apoio mútuo em todos os níveis da organização, de modo a criar um senso profundo de propósito compartilhado. O desafio do líder é ajudar a criar o novo e mobilizar as pessoas para a realização das mudanças necessárias. Um conjunto de soft skills para a inovação serão abordadas na disciplina, de modo a estimular o desenvolvimento de pessoas resilientes, confiantes e otimistas, que irão superar àquelas medrosas e pessimistas, com dificuldade de inovar.

Metodologias ágeis

A disciplina apresenta metodologias ágeis explorando conceitos aplicáveis para obtenção de resultados que agreguem real valor aos clientes e organizações. A disciplina proporcionará ao estudante conhecimento para avaliar os melhores modelos aplicáveis à sua própria organização ou gestão de projetos.

Ecossistema de Inovação

O empreendedorismo é uma atividade criativa e inovativa que requer diversas competências, sendo elas divididas nesta disciplina em duas áreas: Competências de gestão (ferramentas e processos) e Liderança Interior (com ferramentas para o desenvolvimento pessoal). Na primeira área apresentada nesta disciplina, busca-se entender quais são os métodos mais contemporâneos de gestão empreendedora por meio de temas como Design Thinking, Teoria U, Criatividade Empreendedora e Neurociência. Na segunda área buscaremos entender quais padrões mentais e emocionais estão contribuindo ou dificultando a inovação, a resiliência, a autoconfiança além de outras competências fundamentais para o empreendedor. Nesta segunda etapa conhecimentos de PNL (Programação Neurolinguística) e Neurociência, formam as bases teóricas utilizadas para que os estudantes entendam e pratiquem o autodesenvolvimento para tomadas de decisões empreendedoras de alto impacto. Com estas duas áreas desenvolvidas, pode-se compreender como obter resultados positivos no mercado ou mesmo na economia, tal como algumas startups fizeram nesta última década, pois, suas inovações trouxeram mais que novos produtos, mas sim, novas formas de atuação das empresas no mercado.

Técnicas de negociação

As técnicas de negociação contemporâneas estão caminhando para um modelo cada vez mais integrativo contendo técnicas neurocientíficas em sua abordagem. Isto significa que o entendimento do ser humano, de suas aspirações, desejos, medos, alegrias passam agora a ter uma grande relevância no estudo e no planejamento das negociações. Por este motivo iremos estudar nesta disciplina questões relacionadas ao "poder" tema este abordado em diversas áreas do conhecimento, devido sua importância no entendimento da dinâmica social. Abordaremos técnicas de negociação baseadas na integração (ganha-ganha) utilizando o conhecido Método Harvard abordando, concomitantemente, questões relacionadas à neurociência e ao neuromarketing elencando 17 neurotáticas para que você possa ampliar seu leque de opções e estratégias em negociação. Estudaremos também, a teoria dos jogos que pode ser definida como a proposição de modelos matemáticos que estuda o comportamento e as decisões dos jogadores na busca por escolhas ótimas em situações de conflito.

Strategic negotiation

Esta disciplina objetiva embasar o acadêmico para uma visão estratégica das relações de negócios, bem como desenvolver uma visão crítica sobre as técnicas e ferramentas estratégicas de negócios para atuarem em diferentes contextos organizacionais.

Negociação Comercial

Ao desenvolvermos atividades de negociação comercial, diversos conhecimentos fundamentais são necessários para que o negociador adquira fluência em relação aos aspectos que articulam as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças de um determinado produto ou serviço. Conceitos fundamentais de comunicação são abordados nesta disciplina, tendo como enfoque principal, as negociações comerciais. Contudo, não apenas estes conhecimentos são necessários para que um negociador possua habilidade suficiente para obter sucesso em suas negociações. Conhecimentos sobre o mercado, o comportamento do consumidor, a segmentação, o posicionamento do produto, a criação e a manutenção da marca (que são a tradução do valor na venda e na negociação) necessitam ser entendidas.

Gestão de Conflitos

A disciplina de Gestão de Conflitos visa proporcionar entendimento dos principais pontos chaves do processo de Negociação e da resolução de conflitos. Compreender as habilidades de negociação e sua importância para o dia-a-dia profissional. Identificar as melhores estratégias e objetivos de negociação sob a perspectiva de crescimento em diferentes situações empresariais. Compreender a importância de uma gestão de conflitos adaptativa nos relacionamentos profissionais.

Gestão de Riscos

Organizações de sucesso tem em sua base a competência organizacional da negociação aliada à análise de riscos. Saber identificá-los, gerenciá-los e preparar-se para eles é essencial para a sobrevivência estratégica.
O cenário de mercado mundial cada vez mais volátil, incerto, complexo e ambíguo traz diversos desafios para organizações e profissionais.
Conhecer e dominar as técnicas de análise de riscos passa então ser essencial para o sucesso de projetos relevantes, redução de riscos e obtenção dos resultados estratégicos almejados pela organização.

Customer Experience

A experiência do cliente é uma totalidade de respostas cognitivas, afetivas, sensoriais e comportamentais do consumidor durante todos os estágios do processo de consumo, incluindo os estágios de pré-compra, consumo e

pós-compra. Diferentes dimensões da experiência do cliente incluem sentidos, emoções, sentimentos, percepções, avaliações cognitivas, envolvimento, memórias, bem como componentes espirituais e intenções comportamentais. A experiência de antecipação pré-consumo pode ser descrita como a quantidade de prazer ou desprazer recebido ao saborear eventos futuros, enquanto a experiência lembrada está relacionada a uma lembrança de memórias sobre eventos anteriores e experiências de um produto ou serviço

Tecnologia em Gestão de Negócios Digitais

A disciplina de Tecnologia em Gestão de Negócios Digitais é focada na geração de valor para as organizações. Os negócios digitais são empreendimentos que acontecem no meio virtual, ou seja, eles possuem relação com a tecnologia e os produtos e/ou serviços são disponibilizados através da internet, como marketing de conteúdo, modelos de negócios, soluções SaaS e muito mais.

Inteligência competitiva

A disciplina de Tecnologia em Gestão de Negócios Digitais é focada na geração de valor para as organizações. Os negócios digitais são empreendimentos que acontecem no meio virtual, ou seja, eles possuem relação com a tecnologia e os produtos e/ou serviços são disponibilizados através da internet, como marketing de conteúdo, marketplaces, modelos de negócios, soluções SaaS e muito mais.