

## 14.1 Turma I:

Curso Técnicas de Negociação para Servidores na Gestão Pública Turma I			
24 de setembro de 2024 Terça –feira Sala: 105 e 108 da Emeron			
Horário	Atividades	Ministrante	
7h40	Recepção e credenciamento		
Das 8h às 10h	<p>Abertura do curso Boas-vindas Apresentação da proposta do curso</p> <p><u>Dinâmica de integração</u></p> <p><u>Aula expositiva dialogada:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Desmistificando a Negociação: conceito, importância e abrangência</li> <li>• Conhecendo e entendendo o Mapa do Relacionamento para negociar melhor sempre</li> <li>• Construção de relacionamentos – importância da confiança e respeito mútuo</li> </ul>	Gilberto Fidelis Pacheco Rodrigo Neumann	
Das 10h às 10h10	Intervalo com <i>coffe break</i>		
Das 10h10 às 12h10	<p><u>Aula expositiva dialogada:</u> O que eu negocio? Qual é o meu negócio?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ A forma de negociar mudou...</li> <li>▪ O maior erro dos negociadores</li> <li>▪ As competências essenciais do negociador (na Gestão Pública)</li> </ul> <p>Considerações dos ministrantes</p>		
12h10	Intervalo para almoço		
Das 14h às 16h	<p><u>Dinâmica</u></p> <p><u>Aula expositiva dialogada:</u> Em que momento começa uma negociação?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ As 3 dimensões da negociação</li> <li>▪ Elementos chave: opções, critérios, relacionamentos e comunicação</li> <li>▪ Os interesses declarados e não declarados em uma negociação</li> <li>▪ O que estou negociando? Com quem? Para quem?</li> </ul>		
Das 16h às 16h10	Intervalo com <i>coffe break</i>		
Das 16 h às 18h10	<p><u>Aula expositiva dialogada:</u> A importância da preparação e do planejamento para negociar. Os detalhes que fazem toda a diferença.</p> <p>Fechamento das atividades.</p> <p>Avaliação do primeiro</p> <p>Considerações finais</p>		
18h10	Encerramento		
<b>25 de Setembro de 2024</b>			

**Quarta – feira**  
**Sala: 105 e 108 da Emeron**

Horário	Atividades	Ministrante
Das 8h às 10h	<p>Dinâmica de abertura das atividades</p> <p><u>Aula Expositiva dialogada</u></p> <p>Tipos de negociador – como posso obter o melhor resultado com cada perfil</p> <p><u>Atividade prática</u></p> <p>Princípios da Persuasão e influência – aprendendo os gatilhos para o sucesso nas negociações</p> <p><u>Aula Expositiva dialogada</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Estratégias de criação de valor vs.</li> <li>•Estratégias de reinvidicação de valor</li> </ul>	<p>Gilberto Fidelis Pacheco Rodrigo Neumann</p>
Das 10h às 10h10	Intervalo com <i>coffe break</i>	
Das 10h10 às 12h10	<p><u>Aula Expositiva dialogada</u></p> <p>Definição de objetivos e metas</p> <p><u>Atividade Prática</u></p> <p>Técnicas para obter o melhor resultado em uma negociação.</p>	
12h10	Intervalo para almoço	
Das 14h às 16h	<p><u>Atividade Prática</u></p> <p>Desenvolvendo a comunicação para negociar melhor.</p> <p>Aula Expositiva dialogada</p> <p>Aprimorando a habilidade da escuta – compreender, processar, formular, negociar.</p>	
Das 16h às 16h10	Intervalo com <i>coffe break</i>	
Das 16h10 às 18h10	<p><u>Exercícios e dinâmicas práticas</u></p> <p>Matriz de autodesenvolvimento em negociações</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fechamento das atividades.</li> <li>- Avaliação do curso.</li> <li>- Entrega dos certificados de participação.</li> </ul>	
18h10	Encerramento	

**14.2 Turma II:**

<b>Curso Técnicas de Negociação para Servidores na Gestão Pública</b>		
<b>Turma II</b>		
<b>26 de setembro de 2024</b>		
<b>Quinta –feira</b>		
<b>Sala: 105 e 108 da Emeron</b>		
Horário	Atividades	Ministrante

7h40	Recepção e credenciamento	
Das 8h às 10h	<p>Abertura do curso Boas-vindas Apresentação da proposta do curso</p> <p>Dinâmica de integração</p> <p><u>Aula expositiva dialogada:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Desmistificando a Negociação: conceito, importância e abrangência</li> <li>▪ Conhecendo e entendendo o Mapa do Relacionamento para negociar melhor sempre</li> <li>▪ Construção de relacionamentos – importância da confiança e respeito mútuo</li> </ul>	
Das 10h às 10h10	Intervalo com <i>coffe break</i>	
Das 10h10 às 12h10	<p><u>Aula expositiva dialogada</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ O que eu negocio? Qual é o meu negócio?</li> <li>▪ A forma de negociar mudou...</li> <li>▪ O maior erro dos negociadores</li> <li>▪ As competências essenciais do negociador (na Gestão Pública)</li> </ul> <p>Considerações</p>	Gilberto Fidelis Pacheco Rodrigo Neumann
12h10	Intervalo para almoço	
Das 14h às 16h	<p><u>Dinâmica</u></p> <p><u>Aula expositiva dialogada:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Em que momento começa uma negociação?</li> <li>▪ As 3 dimensões da negociação</li> <li>▪ Elementos chave: opções, critérios, relacionamentos e comunicação</li> <li>▪ Os interesses declarados e não declarados em uma negociação</li> <li>▪ O que estou negociando? Com quem? Para quem?</li> </ul>	
Das 16h às 16h10	Intervalo com <i>coffe break</i>	
Das 16h às 18h10	<p><u>Aula expositiva dialogada:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· A importância da preparação e do planejamento para negociar.</li> <li>· Os detalhes que fazem toda a diferença.</li> </ul> <p>Fechamento das atividades</p> <p>Avaliação do primeiro</p> <p>Considerações finais</p>	
18h10	Encerramento	

**27 de Setembro de 2024**

**Sexta-feira**

**Sala: 105 e 108 da Emeron**

<b>Horário</b>	<b>Atividades</b>	<b>Ministrante</b>
Das 8h às 10h	<p>Dinâmica de abertura das atividades</p> <p><u>Aula Expositiva dialogada</u></p> <p>Tipos de negociador – como posso obter o melhor resultado com cada perfil</p> <p><u>Atividade prática</u></p>	Gilberto Fidelis Pacheco Rodrigo Neumann

	<p>Princípios da Persuasão e influência – aprendendo os gatilhos para o sucesso nas negociações</p> <p><u>Aula Expositiva dialogada</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•Estratégias de criação de valor vs.</li><li>•Estratégias de reinvidicação de valor</li></ul>
Das 10h às 10h10	Intervalo com <i>coffe break</i>
Das 10h10 às 12h10	<p><u>Aula Expositiva dialogada</u></p> <p>Definição de objetivos e metas</p> <p><u>Atividade Prática</u></p> <p>Técnicas para obter o melhor resultado em uma negociação.</p>
12h10	Intervalo para almoço
Das 14h às 16h	<p><u>Atividade Prática</u></p> <p>Desenvolvendo a comunicação para negociar melhor.</p> <p><u>Aula Expositiva dialogada</u></p> <p>Aprimorando a habilidade da escuta – compreender, processar, formular, negociar.</p>
Das 16h às 16h10	Intervalo com <i>coffe break</i>
Das 16h10 às 18h10	<p><u>Exercícios e dinâmicas práticas</u></p> <p>Matriz de autodesenvolvimento em negociações</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Fechamento das atividades.</li><li>- Avaliação do curso.</li><li>- Entrega dos certificados de participação.</li></ul>
18h10	Encerramento