

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"> • Desmistificando a Negociação: conceito, importância e abrangência • Conhecendo e entendendo o Mapa do Relacionamento para negociar melhor sempre • Construção de relacionamentos – importância da confiança e respeito mútuo 	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"> ▪ A forma de negociar mudou... ▪ O maior erro dos negociadores ▪ As competências essenciais do negociador (na Gestão Pública) <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"> ▪ As 3 dimensões da negociação ▪ Elementos chave: opções, critérios, relacionamentos e comunicação ▪ Os interesses declarados e não declarados em uma negociação ▪ O que estou negociando? Com quem? Para quem? 		
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		
25 de Setembro de 2024			

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"> •Estratégias de criação de valor vs. •Estratégias de reinvidicação de valor 	<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"> - Fechamento das atividades. - Avaliação do curso. - Entrega dos certificados de participação. 	
18h10	Encerramento	

14.2 Turma II:

Curso Técnicas de Negociação para Servidores na Gestão Pública		
Turma II		
26 de setembro de 2024		
Quinta –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>Dinâmica de integração</p> <p><u>Aula expositiva dialogada:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Desmistificando a Negociação: conceito, importância e abrangência ▪ Conhecendo e entendendo o Mapa do Relacionamento para negociar melhor sempre ▪ Construção de relacionamentos – importância da confiança e respeito mútuo 	
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"> ▪ O que eu negocio? Qual é o meu negócio? ▪ A forma de negociar mudou... ▪ O maior erro dos negociadores ▪ As competências essenciais do negociador (na Gestão Pública) <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"> ▪ Em que momento começa uma negociação? ▪ As 3 dimensões da negociação ▪ Elementos chave: opções, critérios, relacionamentos e comunicação ▪ Os interesses declarados e não declarados em uma negociação ▪ O que estou negociando? Com quem? Para quem? 	
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"> · A importância da preparação e do planejamento para negociar. · Os detalhes que fazem toda a diferença. <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

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>	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">•Estratégias de criação de valor vs.•Estratégias de reinvidicação de valor
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">- Fechamento das atividades.- Avaliação do curso.- Entrega dos certificados de participação.
18h10	Encerramento