

00

Guia do Curso





Negociação é para todos

Ao contrário do que se pensa, negociação **não é uma prática específica de determinadas áreas.**

É uma ferramenta poderosa, que pode ser usada por toda e qualquer pessoa que deseja ter uma comunicação influente, todos os dias da sua vida.

Benefícios:

- Torne-se um profissional mais influente e obtenha resultados positivos em negociações.
- Desenvolva a capacidade de ser uma pessoa mais influente no dia a dia em todos os contextos.
- Esteja preparado para contornar objeções e saiba lidar com a pressão de uma negociação.
- Aumente seu poder de influência na sua vida pessoal e profissional
- Expanda sua rede de contatos e melhore sua reputação.



SEU CAMINHO PARA O **SIM!**

Use esse guia de estudos para planejar sua jornada pelo curso.

01. Por que todo mundo deveria aprender a negociar

data:

reserve: ±02h

01. Introdução
02. O que **não** é influência nem negociação
03. Influência não é sobre **você**
04. Por que fazemos o que fazemos
05. Adaptabilidade: Quem tem garra vai mais longe
06. Compromissos do aluno Conquer

Dica:

Reserve, pelo menos, 2 horas de dedicação por dia de estudo.

Crie um compromisso com você: reserve esse tempo na sua agenda e anote as datas ao lado de cada módulo.

Marque aqui as aulas que já assistiu para acompanhar seu progresso.

02. Criando e Fortalecendo Relacionamentos

data:

reserve: ±01h30min

01. Seja você mesmo: pratique a empatia e a vulnerabilidade
02. O poder da afinidade
03. Em Roma aja como os romanos
04. Interesse genuíno pelo outro
05. Regra de Ouro: técnicas para conexão

03. Gatilhos Mentais

data:

reserve: ±02h

01. O poder da prova social
02. Gatilho da autoridade
03. Gerando escassez
04. Mão na Massa: identificando os gatilhos mentais

Lições do especialista – Gatilhos Mentais: reciprocidade, dor x prazer e coerência



04. PNL com foco em influência

data:

reserve: ±03h

- 01. O que é PNL?
- 02. Seja o primeiro a dar as cartas
- 03. Vieses cognitivos
- 04. Estudando comportamentos
- 05. Como não ceder à pressão
- 06. Interesses x Posições

05. Técnicas para argumentar com influência

data:

reserve: ±03h

- 01. Gerando valor
- 02. Benefícios vs. atributos
- 03. Pirâmide da Dor
- 04. Argumentação certa com Spin Selling
- 05. Técnicas de escrita persuasiva (AIDA)

06. Técnicas para Negociação na prática

data:

reserve: ±03h

- 01. Negociação Cooperativa
- 02. Interesses das partes
- 03. Possibilidades e Opções
- 04. Legitimidade
- 05. Alternativas para Negociação

Lições do especialista – Negociação para gestão de conflitos

07. Como lidar com os NÃOs (para chegar ao sim!)

data:

reserve: ±01h30min

- 01. Você vai levar mais não do que sim
- 02. Criatividade para lidar com frustração
- 03. Improviso para ter jogo de cintura





anotações

