

NEGOCIAÇÃO DE CONFLITOS

Objetivo Geral

Desenvolver habilidades de negociação de conflitos através de técnicas reconhecidas como eficazes na administração e prevenção de conflitos, segundo a Escola de Harvard.

Objetivos Específicos

- Aprender a conceituar, reconhecer e administrar conflitos;
- Conhecer as etapas do processo de negociação;
- Trabalhar com os sete elementos da negociação colaborativa de Harvard;
- Exercitar o diálogo produtivo;
- Contribuir para prevenção de conflitos.

Metodologia

Aulas expositivas e dialogadas, exercícios teóricos e práticos, estudo de casos e simulações.

Conteúdo Programático

- O que é negociação de conflitos?
- Por que é importante negociar?
- Os principais elementos de uma negociação: interesses, opções, alternativas, legitimidade, comunicação, relacionamento e compromisso.
- Estratégias de negociação.
- Etapas da negociação.
- Preparar-se para as negociações.
- Negociar através de exercícios simulados.

Bibliografia Indicada

FISHER, R.; URY, W.; PATTON, B. *Como chegar ao Sim. A negociação de acordos sem concessões*. Rio de Janeiro: Imago, 2005.

ROSENBERG, Marshall B. *Comunicação Não-Violenta - Técnicas para aprimorar relacionamentos pessoais e profissionais*. São Paulo: Ágora, 2006.

URY, W. *O poder do Não positivo. Como dizer não e ainda chegar ao sim*. São Paulo: Campus, 2007.

FISHER, ROGER.: ERTEL, DANNY. *Si...De Acuerdo! En la Práctica. Buenos Aires:* Editorial Norma, 1998.

Carga Horária: 18 horas

<p>Atualização: 18/10/2010 Revisão: 01 Total de páginas: 02</p>
--