



## DIRETORIA GERAL DE GESTÃO DE PESSOAS

Escola de Administração Judiciária -ESAJ  
Divisão de Ensino e Pesquisa – DIEPE

**IMPORTANTE: sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.**

### ROTEIRO DE *WORKSHOP*

Título: ***Como conduzir negociações eficazes***

Instrutor: Cadastrados no SCC

Público alvo: Gestores da Área Judiciária

Local: a definir na programação

Carga horária: 7 horas

#### **Autorização de Desenvolvimento**

Diretor da ESAJ:

Data:

#### **Objetivos do *workshop* (descreva o que pretende alcançar com as atividades propostas)**

Objetivo Geral: Compreender o processo de Negociação, e sua importância no desenvolvimento de atitudes e habilidades necessárias ao desempenho eficaz do gestor.

Objetivos Específicos: Identificar estratégias e técnicas que promovam a administração de conflitos nas diferentes áreas de atuação. Desenvolver atitudes éticas e flexíveis que favoreçam a negociação ganha- ganha. Realizar negociações que possibilitem atingir com eficiência os resultados almejados.



## DIRETORIA GERAL DE GESTÃO DE PESSOAS

Escola de Administração Judiciária -ESAJ  
Divisão de Ensino e Pesquisa – DIEPE

**IMPORTANTE: sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.**

	DESCRIÇÃO DO CONTEÚDO E DAS ATIVIDADES
<b>Aula 1</b> <b>MANHÃ</b>	<p>1- Negociação - Conceitos, Tipos de negociação, Fontes de poder em negociação; - Perfil do negociador/ Características do negociador eficiente;</p> <p>2 - O conflito - Conceito e níveis de abrangência;</p> <p>3 - A comunicação na Negociação - Habilidades comportamentais;</p> <p><b>ATIVIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Apresentação - Apresentação cruzada ou Quem me chama atenção.</li><li>- Técnica GV/GO – grupo de verbalização e de observação tendo como base uma situação trazida pela professora ou pelos participantes ou ainda uma pergunta disparadora.</li><li>- Leitura de texto em grupo com posterior apresentação para a turma da conclusão do grupo.</li><li>- A professora entregará outro texto para leitura em casa.</li></ul>



## DIRETORIA GERAL DE GESTÃO DE PESSOAS

Escola de Administração Judiciária -ESAJ  
Divisão de Ensino e Pesquisa – DIEPE

**IMPORTANTE: sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.**

	DESCRIÇÃO DO CONTEÚDO E DAS ATIVIDADES
<b>Aula 1</b>  <b>TARDE</b>	<p>4 - Ética e Negociação.</p> <p>5 – Técnicas e Estratégias de Negociação; - Etapas de uma negociação; - A criatividade e o negociador;</p> <p>6 - Pecados capitais a serem evitados pelo negociador;</p> <p>7 - 10 tópicos fundamentais para o sucesso de uma negociação.</p> <p><b>ATIVIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Técnica Phillips 66 – com perguntas sobre negociação / competências do negociador propostas pela professora – formação de grupos a partir de cartões coloridos.</li><li>- Técnica Simulação/ estudo de caso – simulação de um caso de negociação entre um gestor e um funcionário ou sua equipe de trabalho. Situação trazida pelos participantes ou pela professora. Posterior debate sobre as soluções, discernindo sobre as melhores.</li><li>- Técnica Desenho dos sonhos - refletir sobre a tendência dos bloqueios mentais impedirem a visão mais ampla da realidade.</li></ul>



## DIRETORIA GERAL DE GESTÃO DE PESSOAS

Escola de Administração Judiciária -ESAJ  
Divisão de Ensino e Pesquisa – DIEPE

**IMPORTANTE:** sempre verifique no *site* do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

### **Recursos materiais** (liste o que você vai precisar para ministrar o *workshop*)

Data- show  
Cópias dos textos propostos

#### **Verificação final e Aprovação**

Verificação pelo Chefe do SEDAC:

Data:

Aprovação do Diretor da DIEPE:

Data:

#### **Observações:**

O workshop presencial terá carga horária de 7h realizadas em um único dia: 9h às 12h e 13h às 17h.