

Comunicação e Negociação

Estratégia de Comunicação na Negociação e nos Relacionamentos

A linguagem é parte do ser humano: é a base da vida social.

Conviver significa nos comunicarmos com os outros, e a linguagem nos permite fazer isso. Por meio da comunicação é possível:

- compartilharmos um mundo de experiências;
- negociarmos idéias, nossa imagem, projetos, produtos, serviços ou conhecimento;
- ampliarmos nossos relacionamentos interpessoais;
- educarmos, tratarmos e influenciarmos as pessoas;
- compreender e sermos compreendidos.

A comunicação é a chave para o sucesso em relacionamentos harmoniosos e a negociação com resultados desejados.

O curso tem por finalidade aprimorar conhecimentos e ampliar recursos do “como” é possível melhorar, transformar, fortalecer as habilidades de negociação e de comunicação interpessoal e intrapessoal em modelos eficientes, permitindo sua aplicação imediata nas diversas áreas da vida – pessoal, profissional, familiar, social, afetivo e outras de sua importância.

Qual é o aprendizado do curso?

- A estrutura de percepção da realidade.
- Como obter calibração na comunicação do outro.
- Ampliação das capacidades de comunicação e de negociação.
- Comunicação e negociação de pontos de vistas diferentes: Eu, o Outro e Eles.
- Consciência do que é escuta empática e ajuste da comunicação para um modelo eficaz.
- Estabelecimento de relações de confiança, harmonia e cooperação por meio do desenvolvimento do rapport.
- Pressupostos da comunicação e do rapport.
- Alinhamento da comunicação em direção ao seu objetivo.
- Estratégias de negociação.
- Condução de uma negociação comunicando-se adequadamente e com sucesso.
- Estabelecendo acordo condicional.
- Como dar feedback eficiente.
- Como lidar com objeções e situações de conflito.

Carga Horária: 16 horas (realizado no final de semana ou cinco noites consecutivas na semana)

Público Alvo: Pessoas que queiram melhorar sua comunicação e seu poder de negociação no atendimento ao cliente, vendas, empresa, educação de filhos e alunos, ou seja, nos relacionamentos interpessoal e intrapessoal.

Horários:

- segunda a sexta-feira: das 19:00 às 22:30 horas, ou;
- final de semana (sábado e domingo: das 8:30 às 17:30 horas)

Data e Local: Consulte a AGENDA para a próxima data e local.

Mais informações e inscrição: FALE CONOSCO