



PRÁTICAS DE NEGOCIAÇÃO: MENTALIDADE, COMPORTAMENTO E TÉCNICAS PARA CHEGAR AO SIM

Objetivo:

Apresentar conceitos e situações práticas para aprimorar as habilidades de negociadores e mediadores.

Ementa (disciplinas obrigatórias):

Mentalidade e Comportamento humano em negociação. Linguagem corporal aplicada à negociação. Etapas da negociação. Técnicas e ferramentas de negociação: matriz ganha-ganha, Zona de Acordo Provável. Como chegar ao sim.

Pré-requisito:

Ensino Médio

Público-alvo:

Estudantes universitários e profissionais em geral, que utilizam o processo de negociação para acordos e mediação.

Responsável:

João José Rodrigues Lima de Almeida

Diretoria de Pesquisa e Extensão

Telefone: (19) 3701-6757

extensao@fca.unicamp.br - www.fca.unicamp.br