



Negociação, Influência e Gerenciamento de Conflitos

Modalidade EaD

Informações do curso

FIPECAFI

Apresentação do Curso

O curso Negociação, Influência e Gerenciamento de Conflitos oferece uma abordagem prática e estratégica para aprimorar habilidades essenciais de comunicação, negociação e resolução de conflitos. Ao longo do curso, os participantes aprenderão a identificar e aplicar técnicas de comunicação eficaz, compreendendo a relação entre personalidade, tipos psicológicos e como isso impacta a interação no ambiente corporativo. Serão abordados os princípios e etapas de uma negociação bem-sucedida, além dos conceitos de poder e influência, explorando também as armas da persuasão. O curso proporcionará uma compreensão profunda das teorias de conflito e ensinará como utilizar ferramentas eficazes de gerenciamento, levando em conta os estilos individuais de administração de conflitos e os tipos psicológicos. Ao final, os participantes estarão preparados para gerenciar interações de forma mais assertiva, melhorar suas estratégias de negociação e resolver conflitos de maneira construtiva no ambiente de trabalho.

Carga Horária Estimada
15 horas

Prazo
3 meses

A carga horária é composta pelas seguintes atividades: leitura dos books, aulas virtuais, quiz e prova

O prazo para acesso ao material será considerado a partir do envio do login e senha de acesso ao participante.

Público-alvo

Profissionais de diversas áreas, como líderes, gestores, executivos, equipes de vendas, recursos humanos, consultores e todos aqueles que desejam aprimorar suas habilidades de comunicação, negociação e resolução de conflitos.

Pré-requisito

Não há.

Observações

O curso Negociação, Influência e Gerenciamento de Conflitos se diferencia da matriz curricular ao integrar psicologia, comunicação e estratégias de negociação, proporcionando uma compreensão mais profunda da relação entre tipos psicológicos, personalidade e comunicação eficaz. Foca no método de negociação baseado em princípios, ensinando técnicas éticas e eficazes, e oferece uma análise detalhada dos conceitos de poder, influência e persuasão. Além disso, o curso aplica ferramentas práticas de gerenciamento de conflitos, personalizando as abordagens de resolução conforme os estilos psicológicos dos participantes, garantindo um aprendizado mais estratégico e adaptado à realidade profissional.

Ao participar do curso Negociação, Influência e Gerenciamento de Conflitos, o aluno desenvolverá habilidades de comunicação eficaz, aprimorando suas interações profissionais e sua capacidade de negociação de forma ética e estratégica. O curso proporcionará um aumento na capacidade de influenciar e persuadir, além de ensinar métodos eficazes de resolução de conflitos, adaptando-os aos diferentes estilos psicológicos. Com isso, o aluno será capaz de gerenciar conflitos e negociações de forma mais assertiva e personalizada, promovendo melhores resultados e relações profissionais mais produtivas.

Professor-autor

Prof. Emerson Dias

Doutorando (Mackenzie) e Mestre em Administração/Gestão de Negócios (FIA), possui MBA Internacional em Gestão Estratégica de Pessoas (FGV), Empreendedorismo (Babson), especializado em instrumentos psicométricos, pós-graduação em Controladoria (Trevisan) e graduação em Ciências Contábeis. Professor de graduação, pós e MBAs na FIPECAFI e FIA *Business School*, lecionou na USCS (Universidade de São Caetano do Sul) e Universidade São Judas Tadeu (USJT) e Trevisan. Consultor independente de carreira e negócios. Experiência executiva, em posição de diretoria em grandes empresas multinacionais (Carrefour, Siemens, Atlantia, Mannesmann, ABB) e nacionais (Bradesco, Bertin). Autor de cinco livros, colunista da rádio Trianon, Vice Presidente de Capital Humano na ANEFAC (Associação Nacional dos Executivos de Finanças Adm e Contabilidade) e membro da Comissão de Educação Profissional Continuada no Conselho Regional de Contabilidade (CRC-SP). Foco de pesquisa: comportamento organizacional, com foco nos temas: carreira, gestão de pessoas incluindo Diversidade, Equidade e Inclusão, ética e liderança, comunicação e comportamento humano em decisões que envolvem dinheiro).

Conteúdo Programático

1. Uma história sobre comunicação
2. Conheça seu tipo psicológico
3. Personalidade humana e os tipos psicológicos
4. Comunicação eficaz
5. Negociar é preciso
6. Negociar requer método
7. Além de método é preciso preparo
8. Negociação e os tipos psicológicos
9. O Poder
10. O Poder e influência
11. O Poder e a influência pessoal
12. As fontes de poder para influenciar outros
13. O Poder, a influência e os tipos psicológicos
14. As armas da Persuasão
15. Fundamentos teóricos do conflito

Bibliografia

BALDWIN, T.; RUBIN, R.; BOMMER, B. **Gerenciando o comportamento organizacional**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.

BANOV, M. R. **Psicologia no gerenciamento de pessoas**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

HARARI, Y. N. **Sapiens: uma breve história da humanidade**. 15. ed. Porto Alegre: L&PM, 2016.

JUNG, M.; KYRILLOS, L. **Comunicar para liderar**. São Paulo: Contexto, 2015.

SHAPIRO, D. **Negociando o inegociável: como resolver conflitos que parecem impossíveis**. Porto Alegre: Globo Livros, 2021.

VRIES, M. K. **Reflexões sobre caráter e liderança**. Porto Alegre: Bookman, 2010.

WEBER, M. **Economia e sociedade: fundamentos da sociedade compreensiva**. 4. ed. Brasília: Editora da Universidade de Brasília, 2012.

Critério de Avaliação

Somente terão direito ao certificado de conclusão os participantes que obtiverem conceito igual ou superior a 7,5 na Prova ou Reavaliação. O certificado será enviado dentro de 45 dias, contados a partir do comunicado de aprovação que será enviado por e-mail.

Materiais e Ferramentas On-line

O curso é composto por material e ferramentas de aprendizagem on-line disponíveis no ambiente de aprendizagem virtual, o que inclui o seguinte: 1) Unidade de Ensino; 2) Aulas Virtuais; 3) Quiz; 4) Exercício; e 5) Prova.

A fim de facilitar a compreensão das ferramentas de aprendizagem contidas ou relacionadas ao material, seus usos e aplicações, seguem suas descrições.

1. Unidade de Ensino	Material de leitura que apresenta o conteúdo do curso de forma expositiva.
2. Conteúdo em vídeo	<p>Conteúdo em vídeo com o professor-autor do curso. Estará disponível e poderá ser acessada diretamente no ambiente virtual de aprendizagem. Apresenta o desenvolvimento conceitual e teórico dos temas, de forma dinâmica. Também pode ser utilizada para desenvolvimento de exercícios práticos resolvidos passo a passo. Nessa abordagem, pode ser comparada à aula expositiva clássica, sem interação.</p> <p>Permanecerá disponível no ambiente virtual de aprendizagem e poderá ser acessada a qualquer momento e por quantas vezes o participante julgar necessário. Não é permitido fazer o download das aulas virtuais e seu acesso é limitado ao tempo em que o participante estiver matriculado no curso.</p>
3. Quiz	O Quiz é composto por questões conceituais desenvolvidos na ferramenta própria do ambiente virtual e que não requerem muito tempo em sua resolução. Sua realização não é obrigatória.
4. Exercício	São atividades com maior complexidade e que requerem maior tempo para sua resolução, por isso, serão disponibilizados como arquivos contendo os enunciados e as respectivas resoluções detalhadas. Sua realização não é obrigatória.
5. Prova	A Prova é uma atividade de avaliação on-line composta por um conjunto de questões objetivas envolvendo testes relacionados ao conteúdo do curso. Estará disponível para realização a qualquer momento, porém, uma vez iniciada deverá ser concluída de uma só vez. É considerada na mensuração do desempenho. Uma vez não alcançado o percentual mínimo exigido para aprovação no curso, o participante poderá realizar a Reavaliação.

FIPECAFI