

# Negociação de **ALTA** Performance<sup>®</sup>

Como aproveitar as oportunidades do cenário e estruturar negociações para obter resultados e gerar ganhos mútuos

**29 e 30**

de abril de 2016

*Acordos Poderosos*

*Postura*

*Comunicação*

**mb**  
CONSULTORIA

# Negociação de **ALTA** Performance®

O programa **Negociação de Alta Performance** fornece um conteúdo prático e abrangente que combina discussões baseadas em cases reais, e simulações de negociações complexas.

Neste programa intensivo, o participante vai passar a maior parte do seu tempo negociando ativamente com colegas de classe, líderes empresariais experientes de vários segmentos de atuação.

## » ABORDAGENS DO PROGRAMA

- > **Introdução ao modelo de negociação**
- > **As cinco fases da negociação de alta performance**
  - Planejamento
  - Troca de informações
  - Abertura e barganha
  - Fechamento e acordo
  - Avaliação dos resultados
- > **O uso prático das ferramentas**
  - PPN – Planejamento Para a Negociação
  - MAANA – Melhor Alternativa para um Acordo Negociado
  - ZOPA – Zona de Possível Acordo
- > **Conhecimento do estilo de negociador**
- > **O poder da persuasão**



## INSCRIÇÕES

- ✉ [altaperformance@mbconsultoria.com](mailto:altaperformance@mbconsultoria.com)
- ☎ +55 92 3656-2452
- 💻 [mbconsultoria.com](http://mbconsultoria.com)
- 🕒 +55 92 98123-7488

## » FACILITADOR:

### **MARX ALEXANDRE C. GABRIEL**

Fundador e Diretor da MB Consultoria. Consultor multidisciplinar com mais de 22 anos de experiências em consultoria empresarial e capacitação de executivos. Tem forte domínio técnico e prático no processo de negociações complexas.

Formação em negociação com os maiores especialistas mundiais: William URY (Harvard University) Richard Sell (Wharton University of Pennsylvania)

Formação Executiva Internacional nas maiores universidades do mundo entre elas: Babson College (International Program for the Development of Entrepreneurs – Boston); Columbia University (Macroeconomic Risk Management – New York); University of California Berkeley (Strategic Planning and Decision Making e Project Management – California); Fondazione CUOA (Management of Innovation – Vincenza); INDEG IUL ISCTE (1ª e 2ª Europe Management Week); ESADE Business School (Liderança Emocional – Madri).

#### **DATA**

29 e 30 de abril de 2016

#### **HORÁRIOS**

09h às 17h (sexta)

8h às 12h (sábado)

#### **HOTEL CAESAR BUSINESS**

Av. Darcy Vargas, 654 - Chapada. Manaus/AM

#### **INVESTIMENTO**

Passe single – R\$ 2.780,00

Passe corporate – R\$ 12.510,00 (pacote com 5 inscrições)

*Passe inclui: inscrição, material didático, coffee break, almoço, estacionamento e certificado*