

# CURSO DE NEGOCIAÇÃO E MEDIAÇÃO EMPRESARIAL

O Curso de Negociação e Mediação Empresarial é direcionado aos profissionais liberais e empresários buscam conhecimento sobre conceitos, técnicas e ferramentas de negociação e mediação nas relações empresariais como forma de fomento aos negócios diante dos mercados competitivos e em face dos ambientes de mudanças contínuas.

No meio empresarial, organizacional ou corporativo, são cada vez mais conhecidas as ações de negociação e mediação como alternativas eficazes na tentativa de diminuir conflitos nas relações empresariais antes que aconteçam. As técnicas atuam na melhoria da comunicação nas organizações, buscando soluções criativas de impasses que podem surgir nas relações de compra e venda, utilizando-se do conhecimento de disciplinas como direito, teoria geral do sistema, teorias da comunicação, administração, sociologia, psicologia e psicanálise.

## Objetivos do curso

Habilitar e incentivar os profissionais liberais e empresários na utilização dos conceitos, técnicas e ferramentas de negociação como forma de fomento aos negócios diante dos mercados competitivos e em face dos ambientes de mudanças contínuas.

Possibilitar a compreensão do instituto da mediação como forma de solução de conflitos inter e intra-empresarial e, dessa forma, habilitá-los a utilizar as técnicas da mediação no equacionamento dos problemas oriundos das atividades empresariais.

## Público-alvo

Profissionais liberais de diferentes áreas, com nível superior completo ou em fase de conclusão de curso que desejam conhecer e compreender as técnicas de negociação e da mediação.

## Carga horária

Com duração de 30 horas.

## Metodologia

**100% a distância** de forma sistematizada em local e horário de sua conveniência. O aluno será acompanhado por uma Central de Tutoria, formada por profissionais habilitados, que ficam encarregados de enviar e corrigir atividades, organizar e coordenar eventos, e dirimir eventuais dúvidas acerca do conteúdo.

## Conteúdo

### Negociação

- Conceito de Negociação
- O processo de Negociação
- Fases da Negociação
- O segredo da Negociação
- O negociador profissional
- Estratégias vencedoras em negociações
- Estratégias e táticas negociais
- O negociador e seus atributos
- Ética em negociações
- Os erros mais comuns no processo decisório.
- Diretrizes e dicas para uma negociação de sucesso

### Mediação empresarial

- Mediação empresarial
- Outros métodos extrajudiciais de solução de conflitos
- Introdução à mediação
- Conceitos importantes
- Os procedimentos da mediação
- As técnicas empregadas na mediação
- A comunicação
- A ética na mediação
- O acordo na mediação



Apoio



## VAGAS LIMITADAS

RESERVAS E INFORMAÇÕES

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL DE CAMPO LIMPO PAULISTA  
(011) 4812-9797 ou [ace@acecampolimpopaulista.com.br](mailto:ace@acecampolimpopaulista.com.br)  
COM GRACY OU VERENICE