

<b>Informações da Ação de Capacitação</b>	
<b>Curso de Capacitação</b>	Técnicas de Negociação
<b>Público Alvo:</b>	Servidores Técnico-Administrativos, Docentes e Colaboradores terceirizados da Universidade Federal do Ceará - UFC.
<b>Objetivos:</b>	Compreender os principais conceitos da Negociação e os princípios básicos no processo de formular e implantar a estratégia da negociação com foco em resultados.
<b>Conteúdo Programático:</b>	Negociação: conceitos básicos; Perfil ideal do Negociador, ganhar ou perder; O início da Negociação - entender antes de negociar, ouvir, refletir e agir. negociando com pessoas difíceis; Fatores tangíveis e intangíveis, definindo o mínimo e máximo, os diferentes estilos de negociadores; as posturas de negociação; Escolhas decisivas - Local da negociação, negociação em equipe e negociação por telefone; Ouvir e Perguntar - Obtenção de informações; a arte de fazer e responder perguntas; Prazos, concessões e as diferentes formas de poder.