

Novas Técnicas de Harvard de Negociação Comercial Avançada

Vagas limitadas! | Inscrições sujeitas à disponibilidade

Oportunidade Imperdível. O curso mais bem avaliado da ABVCAP – avaliação máxima por todos os participantes.

DATAS:

26 e 27 de janeiro

Das 9h00 às 13h00

LOCAL:

Curso online com dinâmicas de grupos em todas as aulas. Por se tratar de curso com participação ativa dos inscritos, as aulas não serão gravadas.

Quem deve participar:

O público alvo são gestores de fundos de PEVC, membros de Comitês de Investimento, equipes de análise e negociação de investimentos, prestadores de serviços envolvidos em fechamento de negociações, fusões e aquisições e todos que queiram aprimorar substancialmente a sua performance em negociações comerciais usando os mais recentes conceitos acadêmicos de imediata aplicabilidade.

Investimento:

Não membros: R\$ 2500,00

Membros ABVCAP: R\$ 1200,00

(utilizando o código disponibilizado via e-mail)

MINISTRADO POR: **Predrag Pancevski**

É doutor em Business Administration pela École Supérieure de Commerce de Rennes, França, com tese em Negociação. É mestre em Economia e em Finanças pela Fundação Getúlio Vargas (EPGE/EAESP), especialista em Marketing pela Fundação Getúlio Vargas e Engenheiro pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.



Possui especialização em Negociação pelas seguintes instituições:

- Harvard Business School | EUA
- University of California - Berkeley | EUA
- Oxford University | Inglaterra
- Dr. Paul Ekman Institute | EUA

Ministra cursos de Negociação desde 1998 nos MBAs e pós-MBAs da FGV.

De 2008 a 2019 tem sido professor homenageado pelos alunos da FGV seguidamente, em todos os anos.

Destaque para treinamento de negociação ministrado para a ONU (WTO - Organização Mundial de Comércio) em 2019.

Ministrou treinamentos de Negociação para inúmeras empresas e organizações, dentre as quais:

ONU - World Trade Organization, Itaú Unibanco, Rabobank, Itaú BBA, banco Daycoval, Banco Luso, Claro, Allianz, Mapfre, JBS, Aurora, Net, Tritec, Groupe SEB, Aliança, Mercedes, Symantec, Merck, Atacadão, Bolsa de Mercadorias e Futuros (BM&F), Danone, Rhodia, Cummins, Evonik Degussa, Mecacor, Eldorado, Suzano, Whirlpool, Sicred, Ford, Intercement, banco Safra, entre outras.

Possui extensa carreira como executivo em multinacionais estrangeiras, líderes mundiais no seu segmento de atuação, ocupando cargos de diretoria comercial e presidência. Nos últimos vinte anos atuou no grupo francês Coface, maior seguradora de crédito global e na Euler Hermes, do grupo segurador Allianz e depois assumiu a presidência da unidade brasileira do AU Group, multinacional francesa, maior corretora mundial em seguro de crédito, até 2020. Atualmente é diretor executivo da Stepping Stone, empresa especializada em treinamentos executivos de Negociação.

OCURSO

Objetivo:

Capacitar os participantes a negociar usando estrategicamente a nova metodologia de Negociação Comercial Avançada de Harvard, que traz significativa vantagem competitiva para um negociador ao mesmo tempo que preserva o relacionamento entre as partes.

O curso se diferencia por ser eminentemente prático, apresentando inéditas ferramentas de negociação, extremamente poderosas, que têm aplicabilidade imediata no mundo de negócios.

Entre outros pontos relevantes, os participantes irão:

- Desenvolver habilidades para negociar com indivíduos ou partes múltiplas.
- Em negociações que envolvam preço, adquirir ferramentas analíticas sobre:
 - Ser o primeiro ou não a iniciar uma negociação.
 - Definição do valor ideal da 1ª proposta ou contra proposta a ser colocada na mesa.
 - Como prever o resultado final logo no início da negociação, permitindo ajustes estratégicos imediatos.
 - Como melhorar um resultado já acordado, agregando Valor para ambas as partes.
- Aprender a reconhecer um ambiente antagônico e a se defender eficazmente contra pessoas agressivas e intimidadoras.
- Se municiar com as mais poderosas ferramentas de influência e persuasão que comprovadamente levam a outra parte a dizer Sim.

OCURSO

Programa:

- 1 - Negociação de Preço: como maximizar o retorno.
- 2 - Negociação de múltiplos fatores: como agregar valor para todas as partes envolvidas na negociação.
- 3 - Negociação Estratégica: como reconhecer as características do ambiente e dos participantes, escolhendo adequadamente a estratégia de negociação.
- 4 - Ethos: como trabalhar a imagem profissional do negociador, a sua credibilidade e competência na percepção dos outros.
- 5 - Pathos: como as micro expressões faciais podem nos revelar o que realmente está acontecendo em ambientes tensos ou intimidadores.

Metodologia:

A exposição dialogada será permeada com estudo de casos reais de mercado, vivências e atividades grupais, servindo de base a simulações de negociação e debates contextualizados.

abvcap **educação**
executiva |