



NEGOTIATING TO YES

SOBRE O CRIADOR DO PROGRAMA

O co-fundador e director associado do programa de Negociação da Escola de Direito de Harvard, Dr. William L. Ury, é também co-autor – com Roger Fisher – de “Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In”, um “best-seller” traduzido em 22 línguas.

Foi também autor de “Getting Past No: Negotiating with difficult people” e “Getting to Peace”. O Dr. Ury é um especialista internacional em negociação e resolução de conflitos, sendo também com frequência orador em conferências de diferentes âmbitos e com diferentes públicos.

A sua lista de clientes vai desde as empresas da “Fortune 100” ao Pentágono e aos Departamentos de Estado. Como Director do Projecto de Negociação Nuclear da Escola de Direito de Harvard, esteve activamente envolvido na criação de centros de redução nuclear em Washington e em Moscovo.

Negotiation To Yes é um programa extremamente valioso que ajudará os seus profissionais de vendas a tornarem-se melhores negociadores. O programa baseia-se na reflexão dos Princípios da Negociação, um método de meditação no qual as pessoas negoceiam com base no valor do problema para chegar a acordos que sejam satisfatórios para ambas as partes. O objectivo é encontrar a forma mais vantajosa de finalizar acordos que funcionem para ambos os lados, enquanto trabalham na construção de relações fortes e confiáveis.

RESUMO DO PROGRAMA

As negociações fazem parte do quotidiano de qualquer pessoa, e devem ser tratadas com objectivos e princípios claros. O pensamento tradicional sobre a negociação diz que cada parte toma uma posição, discute por ela, e faz concessões até chegar a um acordo – ou compromisso. Esta é normalmente uma posição de vencedor/perdedor, característica de uma relação a curto prazo, e que destrói a relação. Em oposição, a aproximação vencedor/vencedor do programa *Negotiating To Yes* provou ser muito bem sucedida em negociações fossem elas profissionais ou sociais, particularmente quando estão resultados significativos em jogo.

DETALHES DO PROGRAMA

Negotiation To Yes é um programa flexível, conduzido por um facilitador, com duração de um ou dois dias e desenhado especialmente para ajudar os seus participantes a transformarem confrontos cara-a-cara em situações de resolução de problemas lado-a-lado. É simples, eficaz e possui uma aplicação universal. O objectivo não é destruir a outra parte envolvida na negociação, mas sim encontrar a forma mais proveitosa de fechar um acordo que funcione

para ambos as partes. Ao longo do programa, os participantes descobrem a importância de saber negociar, percebendo que grande parte das decisões quotidianas requerem uma negociação, com quem habitualmente negoceiam e com que frequência o fazem.

RESULTADOS

- Os participantes ficarão aptos a compreender o contexto das negociações – incluindo a linguagem e os processos que decorrem antes, durante e depois da negociação.
- Os participantes ficarão aptos a aplicar uma estratégia de negociação que lhes possibilita o alcance dos seus interesses sem cederem ou entrarem em confronto.
- Os participantes aprenderão como lidar com pessoas que utilizam formas pouco claras ou táticas duras de negociação.
- Os participantes estarão focados nas conclusões da negociação, que serão alcançadas com integridade e justiça, devido à exploração criativa de ideias e opções.
- Os participantes aprenderão a alcançar soluções mais satisfatórias para ambas as partes.



MEDIÇÃO E AVALIAÇÃO

No final do curso, os participantes terão aplicado e serão capazes de aplicar no futuro os cinco elementos do método de reflexão sobre os Princípios da Negociação- 1-Pessoas, 2-Interesses, 3-Opções, 4-Melhor Alternativa Para um Acordo Negociado (MAPAN), e 5- Standards Independentes, na maioria das situações profissionais- Os participantes demonstrarão uma compreensão profunda sobre estes princípios de modo a aplicarem os mesmos com sucesso no seu contexto profissional.