



## INTRODUÇÃO



Seminário  
Negociando para Ganhar

*Tudo é negociável e toda negociação tem uma margem de gordura de pelo menos 10%.*



01

Depois que a economia brasileira se globalizou rapidamente, nunca foi mais crucial conhecer e dominar as técnicas que os negociadores profissionais utilizam.



Os reflexos desta mudança na economia mundial, alteraram substancialmente as margens de lucro em nosso país. Hoje cada centavo é disputado e todos parecem estar ainda mais preparados. Muitas vezes nossos competidores ainda deixam a ética de lado. E todos continuam aperfeiçoando suas técnicas ... e você? E sua equipe? Os chineses incomodam um pouco?



O seminário vai mostrar as técnicas e estratégias avançadas mais recentes, e como utilizá-las na prática. O participante vai descobrir qual é o seu estilo como negociador e quais estilos (dos oponentes) lhe dão mais trabalho. Ele irá descobrir como se adaptar a cada estilo e conseguir melhores resultados. Vai aprender a negociar com todos os seus clientes e fornecedores.



Sabemos que a negociação de qualquer produto ou serviço ocorre numa faixa flexível de manobra, que contém pelo menos 10% de "gordura". Considere o que significa conseguir evitar 1% de desconto - apenas 1% - numa operação grande. Quanto sua equipe negocia todos os meses? E os grandes negócios?



O seminário foi desenvolvido para executivos que precisem melhorar imediatamente seus resultados. Mostraremos a importância da criatividade para se buscar soluções inovadoras e ganha-ganha. Veja que não estamos falando de um conceito teórico ou meramente acadêmico: Negociação Significa Lucro imediato!



Este seminário representa os 25 anos de experiência do apresentador Márcio Miranda, como negociador no mercado corporativo internacional. Experiência de quem foi vice-presidente de vendas de uma multinacional americana, trabalhando nos competitivos mercados da Europa e Estados Unidos. As dicas que são passadas não constam de nenhum livro, são aquelas coisas que gostaríamos que alguém nos tivesse informado anos atrás, economizando muito dinheiro e facilitando nossa carreira.





*Adorei o curso, foi muito proveitoso e tenho certeza que irá ajudar nas minhas próximas negociações. Gostaria de parabenizar o Marcio Miranda (palestrante) que foi muito didático na condução do treinamento e de uma forma bem humorada mostrou a importância de saber negociar e as formas de como fazê-lo.*

*Schering-Plough  
Felipe Escanhoela  
Coordenador de Treinamento - Cardiovascular*

*Um curso muito produtivo que nos permite refletir sobre erros já cometidos em negociações passadas, permitindo que eliminemos falhas de comportamento perante os momentos de conflitos que existem no ambiente dos negócios. Valeu o capital investido. Atenciosamente.*

*Vibracoustic do Brasil Ltda  
Aguinaldo  
Chaves dos Santos  
Commercial Manager*

## A quem se destina

A qualquer profissional que tenha contato com clientes ou fornecedores, e que precise aprofundar seus conhecimentos sobre técnicas e estratégias de negociação. O seminário é útil para todos que negociam com frequência, interna e externamente.

## Objetivos

- Ensinar as mais modernas técnicas e estratégias avançadas de negociação
- Aumentar a segurança e melhorar os resultados obtidos nas negociações
- Corrigir erros e posturas de cada negociador
- Preparar planejamentos para casos reais
- Ensinar como persuadir e influenciar pessoas, aumentando o seu poder
- Aumentar os lucros através de negociações bem feitas

## O que é realmente negociar?

- Os principais aspectos da negociação
- A gordura de 10% - como ficar com ela
- Os grandes negociadores mundiais como você pode aprender com eles
- Como é o negociador brasileiro
- As 3 fases da negociação: preparação, discussão e implementação
- Um roteiro para você avaliar sua próxima grande negociação

## Planejamento e preparação?

- A importância do planejamento para aumentar sua autoconfiança e poder
- Estabelecimento de metas e objetivos
- Procurando o ganha-ganha sem ser inocente
- Desenvolvimento das estratégias e táticas mais adequadas
- Analisando sua situação do ponto de vista do oponente
- Estabelecendo alternativas para evitar ser pressionado
- Como criar a atmosfera adequada para cada negociação
- A arte de se fazer perguntas para obter informações – Faça como o Jô Soares
- O que fazer quando você só recebe evasivas
- 6 técnicas para tornar seus argumentos mais convincentes
- Como lidar com temas não-negociáveis
- Como estruturar sua oferta para ter o máximo de flexibilidade
- Uma planilha para você montar seu plano de ação

## Algumas das Estratégias Mais Utilizadas

- Como escolher o local da reunião e porque nem sempre é melhor negociar em seu próprio território
- Os perigos da negociação por telefone
- Como e quando retirar sua oferta e voltar a estaca zero
- Como mostrar que você chegou ao seu limite (mesmo não sendo verdadeiro...)



Luciano Montenegro  
**Depoimento**

*“Depois que você participa do curso já logo no dia seguinte podemos aplicar os conceitos práticos, é impressionante como as pessoas não sabem que elas não estão preparadas para negociar”.*



Raúl Candeloro  
**Depoimento**

*“Eu fiz o cálculo como empresário se valia a pena trazer o Márcio de novo, eu acho que em duas semanas ele se paga. Simplesmente ensinando técnicas, habilidades de uma pessoa que quer negociar mais”*

- 5 ameaças “gentis” que você pode usar no final da negociação
- O que fazer se o outro lado mudar seus negociadores
- Porque algumas negociações não dão certo - o que evitar
- Negociação e stress
- Roteiro para uma negociação perfeita



## Resumo para o sucesso

- As 20 regras para você sempre conseguir alcançar os seus objetivos
- Aprendendo a separar amizades x negócios
- Como projetar uma imagem de sucesso profissional
- Como desenvolver a criatividade para solução de problemas
- Transformando uma situação ganha-perde em ganha-ganha



## COMO VOCÊ VAI APRENDER



### Público que será treinado

- Compradores, Vendedores, Gerentes, Diretores e Empresários,



### Método

O seminário de negociação é um programa prático, apoiado em casos concretos. O participante vivencia o tempo todo situações reais do seu dia-a-dia, através de simulações e de inúmeros “cases” típicos do mundo dos negócios. Tudo isso com um clima descontraído, dinâmico, antiacadêmico, diferenciado dos cursos convencionais. Em nossos programas, trocamos idéias, discutimos cada tema e fazemos o participante pensar, interagir e aplicar todos conceitos apresentados. Os participantes são profundamente envolvidos numa variedade de métodos interativos de aprendizado. Para aumentar a aceitação, e aplicação de novas habilidades, os executivos são envolvidos em discussão de grupos, workshops, estudos de cases nacionais e internacionais, debates e simulações. As simulações são gravadas em vídeo, exibidas e comentadas. Confúcio já dizia:

*“O que eu escuto, eu esqueço; o que eu vejo, eu lembro; o que eu faço, eu compreendo.”*

O vídeo permite que o participante se veja em ação e possa trabalhar juntamente com o apresentador para eliminar suas deficiências. Este formato dá a cada participante uma atenção individualizada e aumenta sua autoconfiança. Independentemente do grau de experiência dos executivos, eles se envolvem e vibram com nosso método de ensino, por permitir que cada um realmente dê a sua opinião e tenha a oportunidade de colocar em prática os conceitos vistos. Isto requer que o apresentador seja um profissional com comprovada experiência prática internacional na área.

Ele tem que ser respeitado como uma autoridade no assunto e poder responder a todas as perguntas utilizando sua vivência sobre o tema abordado. Em resumo, para que os participantes realmente aprendam, o curso deve ser prático, dinâmico e envolvente. Assim são os seminários da Workshop, empresa com especialização no ensino de negociação há mais de 25 anos.





*Material completo que amplia os conhecimentos do curso, ou seja o participante leva para casa todo o conteúdo do workshop podendo assim lembrar o que foi aprendido.*

## MATERIAL DIDÁTICO COMPLETO



- **Box com 5 DVD's** - NEGOCIANDO PARA GANHAR  
Série exclusiva gravada ao vivo no hotel Transamérica / SP
- **Livro** - NEGOCIANDO PARA GANHAR



## INFORMAÇÕES E VALORES



### SEMINÁRIO PRÁTICO NEGOCIANDO PARA GANHAR

- ◆ **Data:** 21 e 22 de fevereiro de 2011
- ◆ **Local:** São Paulo—SP
- ◆ **Hotel:** Mercure

**Número máximo de participantes: 40**

**INVESTIMENTO:** R\$3.200,00 (por participante)



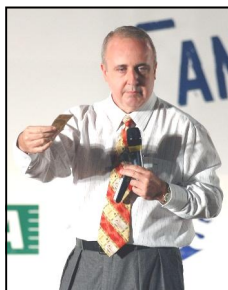
*Para três ou mais participantes da mesma empresa, concedemos os descontos abaixo!*

- ◆ Para 3 pessoas 5%
- ◆ Para 5 pessoas 10%
- ◆ Para 7 ou mais pessoas 15%



### INCLUSOS

- ◆ Coffee Breaks (dois dias, manhã e tarde)
- ◆ Almoço no hotel (dois dias)
- ◆ Material didático com 5 DVD's e livro
- ◆ Acesso à informações exclusivas no site da Workshop.
- ◆ Encontro mensal via WEB ao VIVO com Márcio Miranda para responder perguntas e obter mais conteúdo.



**Márcio Miranda**

