

**Di á LoGo**

**EntENDimento**

**Ne\_gociaÇÃO**

**VOCÊ ESTÁ PREPARADO?**

**FUNCEP**  
SAIS - Área 01  
Caixa Postal - 12.2555  
70.610 - BRASÍLIA - DF.



CHEGOU A VEZ DA

# Ne<sup>g</sup>o<sup>c</sup>iAÇÃO

O acordo conciliador tão discutido hoje na política e na economia não se limita a estes setores. Objetivos conflitantes ocorrem nas relações entre pessoas em todos os níveis hierárquicos de qualquer administração. A questão é o como transformá-los em objetivos maiores e unificadores ou em pactos que possibilitem a convivência e o desenvolvimento de grupos com interesses opostos. As habilidades de negociação emergem, aí, como o instrumental adequado para prevenir e administrar conflitos. E os bons negociadores não resultam da transação improvisada ou da genialidade mas, da ação programada, da pesquisa e análise de situação, do auto-conhecimento e do conhecimento do outro, do esforço orientado.

Através de um Seminário sobre "ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO", que se realizará no período de 28 a 29 de junho de 1984, a FUNCEP pretende oportunizar:

. transferência de conhecimentos sobre estratégias e táticas de negociação

. auto-orientação quanto a habilidades necessárias, atitudes, percepções e prática argumentativa.

## TEMAS ?

- . As condições de sucesso nas negociações.
- . As idéias básicas nas negociações: troca, partilha e acordo.
- . A Estrutura das situações de negociação: economia e poder.
- . Aspectos psicológicos e sociais nas negociações.
- . O Comportamento individual e grupal nas negociações.
- . O valor da informação e o seu uso na negociação.
- . Estratégias no conflito e no acordo.
- . Táticas de Negociação.
- . Argumentação e persuasão nas negociações.

## COMO ?

Jogos e simulações  
Estudos de casos  
Exposições  
Exercícios práticos de grupo  
Debates

## QUANDO ?

De 28 a 29 de junho de 1984  
De 8:30 às 12:30 e 14:30 às 18:30hs

## ONDE ?

Na FUNCEP

## CONSULTOR – ORIENTADOR

*LUCIANO ZAJDSZNAJDER*

. Mestre em Economia pela Universidade de Columbia – USA.

. Bacharel em Filosofia pela UFMG.

. Chefe do Departamento de Estudos Organizacionais da Escola Brasileira de Administração Pública – EBAP, da Fundação Getúlio Vargas – Rio de Janeiro.

## FICHA DE INSCRIÇÃO ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO

Nome \_\_\_\_\_ Função \_\_\_\_\_  
Cargo \_\_\_\_\_ Organização \_\_\_\_\_  
Tempo na Função \_\_\_\_\_  
Endereço Profissional \_\_\_\_\_ CEP \_\_\_\_\_ Telefone \_\_\_\_\_