



CURSO DE
FORMAÇÃO EM
NEGOCIAÇÃO E
ADMINISTRAÇÃO DE
CONFLITOS

1. APRESENTAÇÃO

Apresentamos esta proposta para a realização do Curso de Formação em Negociação e Administração de Conflitos – 16 horas-aula, voltado à capacitação de gestores, líderes, servidores públicos e profissionais em geral no uso de técnicas eficazes de negociação, comunicação e gestão de conflitos em ambientes organizacionais.

O curso tem como foco o desenvolvimento de competências comportamentais e estratégicas, aplicando metodologias reconhecidas (Harvard, Estilos de negociador, BATNA) em situações práticas e simulações.

2. OBJETIVOS DO CURSO

Desenvolver competências para negociação eficaz em contextos profissionais e institucionais;

Compreender os diferentes estilos de negociação e resolução de conflitos;

Aplicar metodologias estruturadas para tomada de decisão e acordos sustentáveis;

Fortalecer habilidades de comunicação, empatia e escuta ativa;

Aprimorar o ambiente de trabalho com base em diálogo e cooperação.

3. PÚBLICO-ALVO

Gestores, líderes de equipe, servidores públicos, profissionais de RH, empreendedores, advogados, mediadores, consultores e demais interessados em aprimorar suas habilidades de negociação e gestão de conflitos.

4. CARGA HORÁRIA E FORMATO

Carga horária total: 16 horas-aula

Formato: presencial

Duração sugerida: 2 dias de 8h ou 4 encontros de 4h

Metodologia: aulas expositivas dialogadas, dinâmicas de grupo, simulações de casos reais, debates e exercícios práticos.

5. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Modulo 1. Aspectos conceituais da negociação (2h)	<ul style="list-style-type: none">▪ Características do bom negociador▪ Estrutura e abordagens de negociação▪ Objetivos da negociação
Modulo 2. Aspectos relacionais da negociação (2h)	<ul style="list-style-type: none">▪ Hierarquia e status▪ Condicionantes culturais▪ Modelos de estilos e comportamento dos negociadores
Modulo 3. Aspectos substantivos da negociação (6h)	<ul style="list-style-type: none">▪ Aspectos tangíveis e intangíveis▪ Objetos e objetivos da negociação▪ Metas e resultados reais▪ BATNA, Preço de Reserva e ZOPA
Aspectos processuais da negociação (6h)	<ul style="list-style-type: none">▪ Fundamentos da Negociação▪ Etapas da Negociação

6. MATERIAIS E RECURSOS DIDÁTICOS

Apostila digital (PDF) com estudos de caso e ferramentas de aplicação

Guias de autodiagnóstico de estilo de negociação

Roteiros de simulações e exercícios práticos

Certificado de conclusão (16h)

7. PROFESSOR:

Geraldo Sardinha Almeida. Pós-Doc em Economia pela UnB, Doutor em Desenvolvimento Sustentável pelo CDS, Mestre em Administração de Empresas pela UnB, Mestre em Ciências Estatísticas pela UFRJ, Especialista em Marketing pela California State University (CSUN) e Bacharel em Matemática pela Universidade Federal Fluminense - UFF. Tem mais de 25 anos de experiência profissional nas áreas estratégia, planejamento estratégico e marketing; Trabalhou no Banco do Brasil na assessoria técnica da presidência, tendo assumido interinamente a Coordenação de Marketing do Banco do Brasil; Consultor empresarial com atuação em diversas empresas públicas e privadas; Foi fundador e primeiro presidente eleito do Clube de Marketing de Brasília; Possui mais de 25 anos de experiência no magistério superior; Foi Coordenador do Curso PÓS-ADM da FGV em Brasília, onde atualmente é professor ministrando as disciplinas de Estratégia de Empresas, Negociação e Administração de Conflitos e Análise Técnica. Sócio e dirigente da Luandre Desenvolvimento Gerencial. Foi professor adjunto da Universidade de Brasília, onde coordenou cursos de graduação em administração e chefiou o Departamento dos cursos de Administração por dois mandatos seguidos. Atualmente é professor convidado da Fundação Getúlio Vargas, onde ministra as disciplinas de Planejamento Estratégico, Negociação e Administração de Conflitos e Mercado de Capitais, pesquisador colaborador no Departamento de Economia da UnB e consultor empresarial.