

TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO PARA CONSEGUIR ACORDOS E PACIFICAR CONFLITOS

O curso visa apresentar aos agentes públicos municipais as disposições conceituais e práticas sobre negociação e a forma de comunicação, que é fundamental para prevenir e solucionar conflitos de forma amigável.

Diversos agentes públicos mantêm constantemente o diálogo com diferentes grupos, sejam internos à Prefeitura, sejam externos (empresas contratadas, entidades conveniadas, sindicatos), inclusive representantes de comunidades e demais grupos organizados ou não que buscam o poder público para apresentar demandas e solicitar recursos.

A forma de comunicação é determinante para que essas interações produzam bons resultados, pautando-se a negociação nos interesses e não nas posições das partes.

OBJETIVOS:

Objetivo geral

Apresentar a teoria e a prática da negociação, especialmente a técnica da negociação colaborativa (ou baseada em princípios), bem como da comunicação não-violenta, visando aperfeiçoar o diálogo e o relacionamento dos agentes públicos com suas equipes, com representantes de empresas contratadas ou entidades conveniadas, sindicatos, com representantes de grupos comunitários, lideranças temáticas e demais interessados que buscam a Prefeitura para discutir problemas e resolver conflitos.

Objetivos específicos

- a. Apresentar o conceito de negociação baseada em princípios ou negociação colaborativa, segundo o Projeto de Negociação de Harvard, abrangendo as etapas do processo e suas principais fases, bem como as principais ferramentas que poderão ser utilizadas para a realização de negociações eficientes;
- b. Discorrer sobre os tipos e as fases do processo de negociação e sobre como posicionar-se diante dos diversos tipos de negociação e negociadores;
- c. Apresentar o método da Comunicação Não-Violenta de Marshall B. Rosenberg;
- d. Comentar casos concretos e simular situações de conflito para verificar o aprendizado

CONTEÚDO

- A negociação baseada em princípios: método do Programa de Negociação de Harvard.
- As habilidades essenciais dos negociadores. Barreiras para resolução de conflitos.
- Como negociar com os diferentes tipos de interlocutores.
- Negociações difíceis.
- O poder do não positivo.
- Como chegar ao sim com você mesmo: os seis passos desafiadores para o sim interior.
- Comunicação Não-Violenta.
- Conciliação e mediação de conflitos.

METODOLOGIA

Aulas expositivas seguidas de debates e exercícios práticos. Será indicada leitura prévia para as aulas. Para certificação, será necessária a participação do cursista em todas as aulas.

PÚBLICO-ALVO

Agentes Públicos Municipais

CARGA HORÁRIA: 9h

AVALIAÇÃO

Frequência mínima: 100%.

Conceito mínimo: Bom

MINIBIO DOS EDUCADORES

COORDENADOR/EDUCADOR: MAURICIO MORAIS TONIN

Procurador do Município de São Paulo, coordenador do Núcleo de Desjudicialização e Arbitragem da PGM. Doutor e Mestre em Direito Processual pela USP. Bacharel em Direito pela USP. Mediador de conflitos.