



DIRETORIA GERAL DE GESTÃO DE PESSOAS

Escola de Administração Judiciária -ESAJ
Divisão de Ensino e Pesquisa – DIEPE

IMPORTANTE: sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

ROTEIRO DE *WORKSHOP*

Título: ***Como conduzir negociações eficazes***

Instrutor: Cadastrados no SCC

Público alvo: Gestores da Área Administrativa

Local: a definir na programação

Carga horária: 7 horas

Autorização de Desenvolvimento

Diretor da ESAJ:

Data:

Objetivos do *workshop* (descreva o que pretende alcançar com as atividades propostas)

Objetivo Geral: Compreender o processo de Negociação, e sua importância no desenvolvimento de atitudes e habilidades necessárias ao desempenho eficaz do gestor.

Objetivos Específicos: Identificar estratégias e técnicas que promovam a administração de conflitos nas diferentes áreas de atuação. Desenvolver atitudes éticas e flexíveis que favoreçam a negociação ganha- ganha. Realizar negociações que possibilitem atingir com eficiência os resultados almejados.



DIRETORIA GERAL DE GESTÃO DE PESSOAS

Escola de Administração Judiciária -ESAJ
Divisão de Ensino e Pesquisa – DIEPE

IMPORTANTE: sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

	DESCRIÇÃO DO CONTEÚDO E DAS ATIVIDADES
Aula 1 MANHÃ	<p>1- Negociação - Conceitos, Tipos de negociação, Fontes de poder em negociação; - Perfil do negociador/ Características do negociador eficiente;</p> <p>2 - O conflito - Conceito e níveis de abrangência;</p> <p>3 - A comunicação na Negociação - Habilidades comportamentais;</p> <p>ATIVIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">- Apresentação - Apresentação cruzada ou Quem me chama atenção.- Técnica GV/GO – grupo de verbalização e de observação tendo como base uma situação trazida pela professora ou pelos participantes ou ainda uma pergunta disparadora.- Leitura de texto em grupo com posterior apresentação para a turma da conclusão do grupo.- A professora entregará outro texto para leitura em casa.



DIRETORIA GERAL DE GESTÃO DE PESSOAS

Escola de Administração Judiciária -ESAJ
Divisão de Ensino e Pesquisa – DIEPE

IMPORTANTE: sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

	DESCRIÇÃO DO CONTEÚDO E DAS ATIVIDADES
Aula 1 TARDE	<p>4 - Ética e Negociação.</p> <p>5 – Técnicas e Estratégias de Negociação; - Etapas de uma negociação; - A criatividade e o negociador;</p> <p>6 - Pecados capitais a serem evitados pelo negociador;</p> <p>7 - 10 tópicos fundamentais para o sucesso de uma negociação.</p> <p>ATIVIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">- Técnica Phillips 66 – com perguntas sobre negociação / competências do negociador propostas pela professora – formação de grupos a partir de cartões coloridos.- Técnica Simulação/ estudo de caso – simulação de um caso de negociação entre um gestor e um funcionário ou sua equipe de trabalho. Situação trazida pelos participantes ou pela professora. Posterior debate sobre as soluções, discernindo sobre as melhores.- Técnica Desenho dos sonhos - refletir sobre a tendência dos bloqueios mentais impedirem a visão mais ampla da realidade.



DIRETORIA GERAL DE GESTÃO DE PESSOAS

Escola de Administração Judiciária -ESAJ
Divisão de Ensino e Pesquisa – DIEPE

IMPORTANTE: sempre verifique no *site* do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

Recursos materiais (liste o que você vai precisar para ministrar o *workshop*)

Data- show
Cópias dos textos propostos

Verificação final e Aprovação

Verificação pelo Chefe do SEDAC:

Data:

Aprovação do Diretor da DIEPE:

Data:

Observações:

O workshop presencial terá carga horária de 7h realizadas em um único dia: 9h às 12h e 13h às 17h.