

Conteúdo Programático:

Atividade	C/H	Nome do Ministrante / Palestrante
<i>Processo de Negociação: Introdução e conceitos, Negociação como processo.</i>	4	Prof. Ademar do Amaral Jr
<i>Negociação: Dinâmicas e Práticas, Tempo, Informação e Poder nas negociações (Pirâmide), Fases das Negociações e Resultados das Negociações</i>	4	Prof. Ademar do Amaral Jr
<i>Conflitos</i> Relacionamento Interpessoal Gerenciamento dos Conflitos Funções e Disfunções do Conflito <i>Enquadramento, Planejamento e Estratégia. Atividades Práticas.</i>	4	Prof. Ademar do Amaral Jr
<i>Elementos À Negociar</i> Aspectos Tangíveis, <i>Estratégias e Táticas da Negociação.</i> <i>Técnicas de Negociação.</i>	4	Prof. Ademar do Amaral Jr