FGV | EDUCAÇÃO EXECUTIVA

CURTA E MÉDIA ***ONLINE***

Cursos pensados para quem necessita de flexibilidade na hora de estudar, sabe gerenciar o tempo, gosta de interagir com uso de tecnologias e desenvolver networking pela internet.

CURTA E MÉDIA *ONLINE*

Você terá acesso a um amplo acervo de recursos didáticos que compõem toda a referência conceitual do curso: exemplos e cases; situações para aplicação prática dos conteúdos; atividades e exercícios, além de muitos outros materiais.

Todos esses recursos podem ser acessados via computador, tablets ou mobile.

AULAS ASSÍNCRONAS
O curso é realizado totalmente a distância, utilizando um ambiente virtual de aprendizagem, o ECLASS, onde o aluno tem acesso ao material didático do curso, aos vídeos gravados pelos autores e a uma grande quantidade de livros, disponíveis nas bibliotecas virtuais.

INTERAÇÃO COM TUTOR
Durante o curso haverá momentos síncronos por meio da ROL (reunião on-line) onde o aluno é estimulado a participar, engajar-se e compartilhar as suas experiências e os seus entendimentos sobre o assunto.

CERTIFICADO E BADGE FGV
O Certificado e o Badge FGV que representam um importante diferencial na disputa por vagas no mercado de trabalho e no desenvolvimento da sua carreira. O aluno poderá compartilhar a conclusão do curso com a chancela da FGV em suas redes, currículo e e-mail.

CURTA E MÉDIA *ONLINE*

Negociação e Administração de Conflitos (30 horas)

O curso **Negociação e Administração de Conflitos** capacita o aluno a desenvolver a percepção da relação existente entre o que é abordado na teoria e a realidade das negociações no seu cotidiano, considerando essa percepção imprescindível para a melhoria contínua da sua atuação como negociador.

Autora: Marcela Souto Castro.

Competências a serem desenvolvidas ao longo do curso:

- diagnosticar as diferentes situações de conflito nas organizações contemporâneas, identificando os seus impactos e consequências, a fim de aplicar, adequadamente, técnicas para gerenciá-las de forma eficaz;
- analisar, sistemicamente, situações de conflito, relacionando os interesses e necessidades das partes envolvidas, a fim de propor soluções inovadoras que agreguem valor aos diferentes stakeholders;
- identificar técnicas, estratégias e táticas de negociação adotadas pelos diferentes interlocutores, percebendo as suas intenções;
- negociar de forma estratégica, realizando planejamentos detalhados das ações e mapeamentos sistemáticos dos diferentes interlocutores;
- aplicar o repertório de técnicas contemporâneas de negociação e de resolução de conflitos à rotina das relações corporativas, agilizando a tomada de decisão e melhorando os resultados.

Importante: Este curso, realizado na modalidade EAD, é ideal para quem deseja flexibilidade de tempo e local de estudo. O curso possui apostila ou *e-book*, videoaulas, exercícios comentados, *podcasts*, indicações de *sites*, textos e vídeos complementares. Você terá o acompanhamento pedagógico da tutoria a distância, que o(a) orientará de modo a esclarecer dúvidas e as atividades propostas. Durante o curso, haverá três encontros ao vivo com o tutor (com, aproximadamente, 60 minutos cada).

PROGRAMA

Módulo 1 – Gestão de conflitos

- Diferentes tipos de conflito
- Causas, impactos e consequências dos conflitos
- Técnicas de gestão de conflitos e critérios de utilização

CURTA E MÉDIA *ONLINE*

Módulo 2 – Aspectos substantivos da negociação

- Tipos de negociação: distributiva e integrativa
- Estilos de negociação
- Etapas do processo de negociação
- Estratégias e táticas da negociação
- Diferentes abordagens de negociação

Módulo 3 – Comunicação, persuasão e superação de impasses

- Processo de comunicação
- Técnica da escuta ativa
- Técnicas de persuasão
- Mapeamento: técnica das perguntas
- Comunicação não verbal: linguagem corporal e leitura do ambiente

Módulo 4 – Aspectos culturais e relacionais nas negociações e na gestão de conflitos

- Aspectos culturais e relacionais
- Comunicação não violenta (CNV)
- Mediação na resolução de conflitos
- Negociação e tomada de decisão

PÚBLICO-ALVO

O curso **Negociação e Administração de Conflitos** é recomendado para profissionais, graduados ou não, que atuam na área de Gestão de Pessoas e buscam aprimorar os seus conhecimentos no processo de negociação, em aspectos relacionais, negociações empresariais e estratégias de persuasão.
Além disso, é voltado para quem deseja compartilhar conhecimentos, trocar experiências e expandir o seu *networking* bem como para quem almeja uma aplicação mais rápida e prática.

CERTIFICADO

Badge FGV. Seu certificado deixa a gaveta para ganhar o mundo
Para ser aprovado no curso de Curta Duração Online, você deverá realizar uma atividade individual final e nela obter, no mínimo, média igual ou superior a 7,0 (sete). Depois de aprovado, você receberá, em até 30 dias após o encerramento do curso, um CERTIFICADO digital, que comprova a sua aprovação, e um *BADGE* (medalha) também digital para compartilhar a sua conquista nas redes sociais, de forma ágil e fácil. Tanto o Certificado quanto o Badge FGV são gerados com tecnologia *blockchain*, o que assegura a sua autenticidade.

CURTA E MÉDIA ***ONLINE***

INVESTIMENTO

- 1ª Opção: R$ 997,60, à vista no boleto bancário.
- 2ª Opção: R$ 997,60, à vista ou em 6x iguais no cartão de crédito.
- 3ª Opção: R$ 1.007,55, sendo (1 de R$ 335,85) no boleto bancário e parcelado (2 de R$ 335,85) no boleto bancário.
- 4ª Opção: R$ 1.022,67, sendo (1 de R$ 167,92) no boleto bancário e parcelado (5 de R$ 170,95) no boleto bancário.

CONTATO

- E-mail: empresaparceiraonl@fgv.br
- WhatsApp: (21) 3799- 6676
- De segunda a sexta-feira, das 9h às 18h.

CURTA E MÉDIA
ONLINE