

CERTIFICADO DE CONCLUSÃO

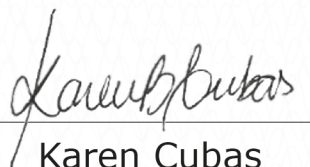
O Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás confere o presente certificado a

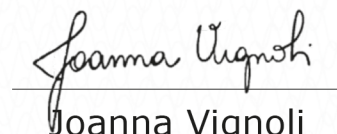
Paulo Ricardo Pessoa,

por concluir com sucesso o curso **Negociação & Administração de Conflitos,**

no período de 29 de novembro de 2022 a 13 de janeiro de 2023, com carga horária de 8 horas.

Rio de Janeiro, 13 de janeiro de 2023


Karen Cubas
Gerente UnIBP


Joanna Vignoli
Coordenadora UnIBP



63c20842-7dc0-45cf-bb82-1099ac1f0ea8

Módulo 1

- O que é negociação?
- Modelos Mentais;
 - Modelo mental Limitante x Modelo Mental Potencializador
- Conflito
- Bases para uma Boa Negociação

Módulo 2

- Tipos de Negociação:
 - Cooperativa;
 - Competitiva;
 - Posicional x Interesse.
- 5 Falhas comuns nas negociações;
- 5 estilos de negociação (TKI);

Módulo 3

- MINIMAX;
- MAPAN;
- Fatores que influenciam a negociação;
- Os 5 níveis de escuta;

Módulo 4

- 5 Passos para uma Negociação Eficaz:
 - Preparação;
 - Benefício Mútuo;
 - Indagação;
 - Defesa e Cessão;
 - Acordo e Encerramento.