Unibp
UNIVERSIDADE DO SETOR
DE PETRÓLEO E GÁS

ibp INSTITUTO BRASILEIRO DE PETRÓLEO E GÁS

CERTIFICADO DE CONCLUSÃO

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

Leandro Lepesteur,

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

no período de 29 de novembro de 2022 a 30 de janeiro de 2023, com carga horária de 8 horas.

Rio de Janeiro, 30 de janeiro de 2023

Karen Cubas
Gerente UnIBP

Joanna Vignoli
Coordenadora UnIBP

63d7bd20-35ec-4394-8ddb-108dac1f0137

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.