
TCSN⁶



O PROGRAMA VIRTUAL
DE NEGOCIAÇÃO MAIS
AVANÇADO DO MUNDO

VISÃO GERAL

O TCSN-6 é a versão virtual do principal programa de mudanças comportamentais do mundo: The Complete Skilled Negotiator. Oferecendo exatamente o mesmo desenvolvimento e resultados, o programa é apresentado através de um ambiente de treinamento online personalizado que recria a experiência de sala de aula.

Os participantes são levados a uma jornada de aprendizado poderosa e transformadora da qual saem com habilidades marcantes e permanentes. Por meio de uma combinação de sessões de informação de alta qualidade, simulações de negociação e insights psicológicos, promove-se uma intensa e profunda experiência de aprendizado.

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

- ✓ Seis módulos apresentados virtualmente ao longo de 2 a 6 semanas, totalizando 28 horas de sessões de aprendizagem ao vivo
- ✓ Vagas para 8 participantes para um aprendizado ideal
- ✓ Ministrado ao vivo por um consultor especialista com anos de experiência comercial relevante
- ✓ Imersão nos princípios avançados de negociações habilidosas, incluindo os 14 comportamentos do negociador
- ✓ Apresentação da Face do Relógio, um modelo sofisticado aplicável a todos os tipos de negociação
- ✓ Plataforma de videoconferência altamente interativa, para uma experiência "real" do workshop
- ✓ Simulações de negociação filmadas para feedback, como forma de análise, prática e modelo de comportamentos adequados
- ✓ Acesso a um conjunto de ferramentas sofisticadas de planejamento, tanto online quanto offline
- ✓ Definição de perfis online para identificar as principais áreas de desenvolvimento e feedback de 360 graus
- ✓ Sessão virtual de coaching individual personalizado após um mês
- ✓ Um dia de workshop virtual, após três meses, para reforçar e incorporar o aprendizado
- ✓ Garantia de retorno de dez vezes o investimento

DESCRIÇÃO

Este moderno e inovador programa virtual oferece uma experiência imersiva que expõe os participantes a todo o espectro dos tipos de negociação, ensinando as habilidades e técnicas necessárias para dominá-las - tudo sem a necessidade de viajar a lugar algum.

Recria-se um ambiente de workshop presencial, utilizando a exclusiva e segura plataforma de videoconferência de alta qualidade da The Gap Partnership. Entre os recursos, há uma sala de aula principal, diversas salas de preparação e feedback individual, além de visão multicâmera para instrutores e quadros brancos virtuais para informações instantâneas e personalizadas.

Com o TCSN-6, os participantes desenvolvem uma capacidade avançada para planejar, criar estratégias e executar suas negociações comerciais. O programa ensina os princípios da negociação, incluindo a importância de aprender como negociar a partir da perspectiva da outra parte; como avaliar os tipos de negociação e adaptar os comportamentos adequadamente; estratégias de gerenciamento de estresse e desconforto; e maneiras de otimizar de forma criativa acordos complexos com múltiplas variáveis.

Como complemento, os participantes recebem um relatório e um plano de desenvolvimento, além de uma sessão de coaching individual e outro workshop de um dia para reforçar e incorporar o aprendizado. Além disso, os participantes têm acesso a ferramentas de planejamento online, passando a ser incluídos como membros da The Negotiation Society, uma comunidade online de negociadores, repleta de recursos para reforçar e desenvolver continuamente suas habilidades pessoais.

ESTE PROGRAMA É PARA VOCÊ SE...

Você for um negociador comercial buscando desenvolver recursos avançados em habilidades de negociação para você mesmo e/ou sua equipe - e desejar que isso seja oferecido virtualmente

Você estiver em busca de um aprendizado duradouro e habilidades genuinamente transformadoras

Você desejar um programa virtual de alta qualidade, que aplique os princípios da psicologia humana para um máximo efeito

**PARA MAIS INFORMAÇÕES,
entre em contato através do e-mail:
thegappartnership.com**