
O Negociador Virtual 2.0



Domine a arte da
comunicação virtual
confiante e eficaz

Visão Geral

Este workshop é uma resposta exclusiva, prática e inovadora para o mundo moderno, no qual passamos um tempo cada vez maior de nossa vida profissional nos comunicando virtualmente.

Essa nova realidade está em dissonância com o fato de que muitos negociadores hábeis aperfeiçoaram sua arte em cenários presenciais. Essas habilidades não se traduzem automaticamente em um ambiente virtual, no qual as regras de envolvimento são diferentes e podem variar entre as plataformas.

Portanto, o principal objetivo do Negociador Virtual 2.0 não é ensinar habilidades de negociação propriamente ditas, mas sim apresentar a forma como elas podem ser adaptadas e implementadas de maneira eficaz em uma variedade de ambientes online.

Nesse workshop os participantes adquirem compreensão e confiança para maximizar o valor de suas negociações por meio do uso consciente de habilidades de comunicação virtual, independentemente da plataforma.

Principais características

- Um workshop online para que os participantes possam participar de qualquer lugar do mundo
- Vagas para 12 participantes para um aprendizado ideal
- Uma combinação altamente eficaz de aprendizado online, aprendizado orientado por tutores, trabalho individual e em grupo e negociações simuladas
- O início do workshop reforça os princípios fundamentais da negociação
- Os módulos subsequentes aprofundam-se em cada uma das principais plataformas de comunicação virtual e em como obter sucesso ao negociar em cada uma delas
- Conteúdo do curso adaptado aos profissionais da geração Z e Millennials, bem como a negociadores mais experientes
- Acesso a um conjunto de ferramentas sofisticadas de planejamento online
- Criação de perfis online e feedback de 360 graus

Descrição

O Negociador Virtual 2.0 tem início com um programa de eLearning, o The Foundation Negotiator (O Negociador Básico), que atua como um lembrete dos princípios fundamentais da negociação. Os participantes também realizam uma negociação totalmente por e-mail, que posteriormente serve como uma referência para seu progresso ao longo de todo o workshop.

Outros quatro módulos analisam as dificuldades, oportunidades e abordagens das melhores práticas em negociações por e-mail, mensagens instantâneas, audioconferências e videoconferências.

Ao longo de todo o workshop, os participantes aprendem habilidades avançadas de comunicação em cada meio. Isso inclui como garantir que a interpretação de suas mensagens esteja alinhada à sua intenção, e como perguntar e ouvir de forma eficaz para obter as informações e insights necessários para negociar de forma eficiente.

O workshop também examina o impacto das negociações virtuais sobre a percepção de poder, e como ler o estado emocional da contraparte em um contexto virtual. Os participantes aprendem a gerenciar de forma consciente sua própria voz e expressão facial para obter os efeitos ideais, e as medidas que podem ser tomadas para garantir que o ambiente de fundo, a câmera e a aparência geral auxiliem as mensagens que precisam ser transmitidas.

Exercícios práticos ao longo de todo o workshop fazem um "teste-drive" da compreensão dos pontos de aprendizagem para garantir que foram compreendidos e podem ser replicados no mundo real.

Este programa é para você se...

Você for um negociador comercial experiente que busca adaptar suas habilidades a diferentes ambientes virtuais.

Você for um "nativo digital" com certa proficiência em negociações e deseja desenvolver sua capacidade.

Você estiver à procura de um treinamento diferente de todos que você já teve antes, e que proporcione a você uma vantagem competitiva em suas negociações tanto no trabalho quanto na vida pessoal.

**PARA MAIS INFORMAÇÕES, entre em contato conosco pelo endereço:
www.thegappartnership.com**