



**PROPOSTA
DE CURSOS** 
IN COMPANY

PROPOSTA COMERCIAL

**MEDIAÇÃO DE CONFLITOS E TÉCNICAS DE
NEGOCIAÇÃO EM AMBIENTE DE TRABALHO**

A FUNDAÇÃO NACIONAL DOS POVOS INDÍGENAS - FUNAI

A Srta. Yara Gabriella de N. Mota, 12 de novembro 2024

INFORMAÇÕES, REFERÊNCIAS E CORPO DOCENTE – SUPREME TREINAMENTOS

A Supreme Capacitação e Treinamento é uma empresa sediada em Brasília/DF, especializada em treinamento, capacitação e desenvolvimento de profissionais de organizações públicas e privadas. Atua em todo território nacional, ofertando e promovendo cursos online e presenciais, no modo abertos, compartilhados e fechados (in company).

Em razão dos desafios legais, financeiros e operacionais que envolvem a gestão é essencial que os agentes políticos, servidores públicos e prestadores de serviços, participem de cursos de capacitação que visem prepará-los e atualizá-los para o pleno exercício de suas funções. Com efeito, o aperfeiçoamento da execução das competências das instituições e das atribuições dos servidores públicos promoverá a melhoria nos serviços oferecidos aos cidadãos.

O corpo docente dos cursos promovidos pela empresa é formado por professores altamente especializados, que, com seus profundos conhecimentos e notória experiência contribuirão significativamente para o aprimoramento dos servidores públicos.

O compromisso da Supreme é totalmente voltado para a ética, seriedade e excelência técnica dos serviços prestados, otimizando-se custos e consolidando o aprendizado de modo que os servidores obtenham qualificação condizente com as necessidades do órgão em que atuam.

Nossa Missão

Compartilhar conhecimentos através da capacitação profissional a funcionários públicos e da iniciativa privada, prestando relevante contribuição para a melhoria dos resultados de nossos clientes.

Nossa Visão

Ser referência na capacitação profissional de funcionários das organizações públicas e privadas, mantendo a excelência como padrão em todos os serviços que desenvolvemos, dessa forma proporcionando a todos os nossos clientes, serviços com qualidade e credibilidade.

Nossos Valores

Seriedade
União
Perseverança
Responsabilidade
Ética
Meritocracia
Excelência

Alguns de nossos clientes:

- TJMS – Tribunal de Justiça do Mato Grosso do Sul
- CAU/BR – Conselho de Arquitetura e Urbanismo do Brasil
- TJDFT – Tribunal de Justiça do Distrito Federal e Territórios
- IF – Instituto Federais (de todo o Brasil)
- UFPI – Universidade Federal do Piauí
- ANTAQ – Agência Nacional de Transportes Aquaviários
- CBTU – Companhia Brasileira de Trens Urbanos
- MEC – Ministério da Educação
- TRF 1º – Tribunal Regional Federal de Brasília
- TRT PI – Tribunal Regional do Trabalho do Piauí
- IPASC/Catalão – Instituto Previdência Assistência Serv

MEDIAÇÃO DE CONFLITOS E TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM AMBIENTE DE TRABALHO

Do impasse ao ganha-ganha

INCOMPANY- PRESENCIAL

APRESENTAÇÃO

As transformações que ocorrem nas instituições não são apenas relacionadas com processos e estruturas: abrangem especialmente as relações entre as pessoas e destas com o trabalho.

Nessas relações, o conflito é uma realidade no ambiente de trabalho e é essencial que líderes conheçam ferramentas para lidar efetivamente com ele, de modo que possam resolvê-lo; a fim de minimizar seus malefícios e extrair ao máximo seus benefícios.

Resolver diferenças e divergências, e tomar decisões de forma colaborativa são formas efetivas de preservar e ampliar os objetivos a serem alcançados nas organizações. Negociar é uma solução. Tudo na vida é negociável, em todas as condições e em todo o tempo: cada aspecto de nossa vida tem algo a ver com alguma forma de negociação. Sempre que as pessoas trocam ideias com a intenção de alterar relacionamentos, sempre que deliberam sobre um acordo, estão negociando.

A negociação não é conduzida nem para intensificar, nem para romper relacionamento, mas para formar uma configuração nova ou diferente, tornando uma ferramenta imprescindível para a **superação de conflitos** e a obtenção de resultados positivos.

O Curso **MEDIAÇÃO DE CONFLITOS E TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO – Do impasse ao ganha-ganha** desenvolve competências básicas para a melhoria da rede de conversações que constitui uma organização, com base em um inovador trabalho no campo da comunicação. A temática é relevante uma vez que o desenvolvimento das competências de resolução de conflitos e de negociação tem se mostrado fundamental para o adequado desempenho e atuação de gestores e servidores em suas rotinas de trabalho.

Suas dinâmicas possibilitam um aprendizado tanto na forma de interpretar (escutar) quanto na forma de agir (falar), quanto na forma de escrever e exploram os resultados de diferentes técnicas para aprimorar relacionamentos pessoais e profissionais na mediação de conflitos.

METODOLOGIA

Presencial *in-company*. A metodologia é interativa, estimula a reflexão; alterna exposição dialogada, vídeo, troca de experiências, exemplos voltados para a nova organização com foco no desenvolvimento de competências pessoais e profissionais.

São fundamentadas em:

- Análises fílmicas
- Estudos de caso
- Discussões dirigidas

PÚBLICO-ALVO

Servidores públicos interessados em desenvolver habilidades de negociação e gestão de conflitos no ambiente de trabalho de forma não-violenta.

OBJETIVOS

Ao final do curso, o participante será capaz de:

- Instruir gestores e servidores públicos para resolução de conflitos no ambiente de trabalho oferecendo instrumentos e técnicas de administração de conflitos, comunicação e negociação: do impasse ao ganha-ganha;
- Melhorar a coordenação de ações entre os membros da equipe e entre as diversas unidades da organização;
- Distinguir o impacto que os diferentes tipos de conversação têm sobre a efetividade do trabalho e na equipe;
- Escutar e interagir com os outros, lidando com as diferenças de forma positiva;
- Identificar, analisar e gerir conflitos em equipes de trabalho;
- Desenvolver habilidades de negociação, com compreensão clara das estratégias adequadas para cada tipo de negociação;
- Aprimorar as habilidades comunicativas, com ênfase em técnicas que ajudem a superar barreiras e a aumentar a efetividade no diálogo;
- Ser capaz de discernir a técnica de validação de sentimentos e como usá-la;
- Minimizar em si e nos outros o estresse causado pelos conflitos;
- Aprimorar relacionamentos pessoais e profissionais utilizando como base a comunicação e a negociação.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

MÓDULO 1 – GESTÃO DE CONFLITOS

- Diferentes tipos de conflitos; causas e impactos, além das principais consequências;
- Técnicas de gestão de conflitos e critérios de utilização;
- Evolução e graus do conflito: o caráter do conflito como um processo evolutivo destrutivo quando não tratado;
- Habilidades comportamentais requeridas no manejo de conflitos: o uso da inteligência emocional para lidar com conflitos;

MÓDULO 2 – ASPECTOS SUBSTANTIVOS DA NEGOCIAÇÃO

- Tipos de negociação (distributiva e integrativa),
- Estilos e 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;
- Comunicação – a importância de saber ouvir, processar o argumento do outro e comunicar-se de forma assertiva, e não agressiva, que proporcione relações transparentes, objetivando o crescimento pessoal e profissional;
- Técnica da escuta ativa;
- Reconstrução da empatia;
- Técnicas de persuasão;
- Mapeamento: técnica das perguntas;
- Comunicação não-verbal: linguagem corporal e leitura do ambiente;
- Como utilizar e maximizar a comunicação com os pares;
- Aspectos éticos para preservar relações positivas;
- A construção da confiança;
- O processo de *feedback* e os critérios para torná-lo eficiente;
- Competências conversacionais: chave para a efetividade nas negociações;

MÓDULO 4 - ASPECTOS CULTURAIS E RELACIONAIS NAS NEGOCIAÇÕES E NA GESTÃO DE CONFLITOS

- Aspectos culturais e relacionais;
- Comunicação não-violenta;
- Mediação na resolução de conflitos;
- Negociação e tomada de decisão.
- Etapas do processo de negociação;
- Negociação ganha-ganha.

INSTRUTORA: Suely Botelho Cobucci

Educadora Empresarial, consultora e palestrante em Recursos Humanos (RH), Diretora da Cobucci – Treinamento e Desenvolvimento Humano Ltda., Mestre em Recursos Humanos e Gestão do Conhecimento, pela Fundação Universitária Iberoamericana -FUNIBER/Brasil/Espanha, Formação em Life & Professional Coaching pela Sociedade Brasileira de Coaching (2012), licenciada pelo Behavioral Coaching Institute e pelo International Coaching Council, Pós-graduada em Didática do Ensino Superior pela Universidade Católica de Brasília, Pós-graduada em Psicopedagogia pela UniCEUB, Especialista em Dinâmica de Grupo pela SOBRAP (Sociedade Brasileira de Psicoterapia e Psicodrama). Especialista em Jogos de Empresa. Atuou como consultora responsável pela revisão, atualização e ampliação da terceira edição do Manual de Redação da Presidência da República, em Acordo de Cooperação com a Casa Civil. Autora do livro: REDAÇÃO OFICIAL – PARA APRIMORAR TEXTOS PROFISSIONAIS. Editora Contexto, 2022. Desde 1994, dedica-se ao estudo de temas ligados à melhoria de performance, autoconhecimento, crescimento pessoal e profissional, tendo participado de inúmeros eventos presenciais e a distância, em Brasília e no Brasil. Instrutora dos cursos: Gerenciamento, Liderança & Coaching, Gestão e Liderança no Serviço Público, Negociação e Resolução de Conflitos, Elaboração de Documentos Oficiais e Técnicos e Desenvolvimento de Equipes. É parceira de diversas instituições públicas e privadas, com sólida atuação como instrutora e palestrante, oferecendo consultoria e treinamento em todo o Brasil, entre elas: AGU (Advocacia Geral da União), Anatel (Agência Nacional de Telecomunicações), Aneel (Agência Nacional de Energia Elétrica), ANVISA, (Agência Nacional de Vigilância Sanitária), ASBACE (Associação Brasileira de Bancos Estaduais), Banco Central do Brasil, Banco do Brasil, Banco do Estado do Pará - Banpará e dentre outras.



INVESTIMENTO

CURSO	PRESENCIAL		
	Faixa de quant. de participantes	INVESTIMENTO UNIT.	INVESTIMENTO TOTAL
<p>MEDIAÇÃO DE CONFLITOS E TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO EM AMBIENTE DE TRABALHO</p> <p>Instrutora: Suely Cobucci Carga horaria: 24h</p> <p>Datas: 11, 12 e 13/12/2024</p>	Até 45 servidores	R\$ 1.195,00	R\$ 53.775,00

Obs.: Proposta com preços válidos de forma global, ou seja, caso o órgão não complete a turma na quantidade de participantes na faixa desejada de quantidade de alunos, o preço a seguir é o do investimento total.

RESPONSABILIDADES E DIREITOS DA CONTRATADA:

- Fornecer certificado aos participantes; após a conclusão do curso presencial;
- Garantir transporte aéreo, terrestre, hotelaria e honorários do instrutor;
- Fornecer conteúdo programático e resultados alcançados;
- Temos o direito de substituir o palestrante, em caso fortuito ou por força maior;
- Fornecer 6 coffee break's que serão distribuídos durante os 3 dias de curso;
- Fornecer mão de obra para serviço de recepção e suporte técnico a professora;
- Fornecemos o material didático contendo: Apostila e caneta.

RESPONSABILIDADES DO CONTRATANTE:

- Garantir a contratação do curso com no mínimo 15 (dez) dias de antecedência da data de início da realização do curso, mediante depósito bancário, cheque, dinheiro, nota de empenho ou autorização/ordem de serviço, devidamente assinada e carimbada pelo ordenador de despesa.

DADOS CADASTRAIS E BANCÁRIOS PARA NOTA DE EMPENHO

Razão Social	SUPREME CAPACITAÇÃO E TREINAMENTO LTDA	
CNPJ	34.370.234/0001/42	
Inscrição Estadual	0792988500147	
Endereço	SCS, Quadra 2, Bloco C, LT 99 - Edifício São Paulo, 3º Andar, salas 314/315 - Asa Sul - Brasília/DF - CEP: 70.302-000	
Dados Bancários	Banco Santander	CÓDIGO DO BANCO: 033 N° DA AGÊNCIA: 3100 CONTA CORRENTE: 13.004691-2
	Banco do Brasil	CÓDIGO DO BANCO: 001 N° DA AGÊNCIA 1230-0 CONTA CORRENTE: 58256-5

Essa proposta tem validade de 60 (sessenta) dias.

Brasília (DF), 12 de novembro de 2024

