

# Negociação em Jogo

**“Que nunca negociemos por medo.  
Mas que nunca tenhamos medo de negociar.”**

*Jonh F. Kennedy*

## Negociação em Jogo é:

Treinamento que visa ampliar o repertório de possibilidades para uma negociação, objetivando realizar bons negócios para todas as partes envolvidas.

## Negociação em Jogo se aplica para:

Líderes, empresários, sindicalistas, vendedores ou equipes de vendas, representantes comerciais, etc. Pessoas e empresas que queiram melhorar sua performance, realizando negócios em que todos ganham.

## Negociação em Jogo compreende:

- Jogos de empresa que exercitam aspectos ligados a uma negociação: comunicação, competição, cooperação, compreensão dos diferentes recursos envolvidos;
- Ciclo de aprendizagem vivencial, no qual o comportamento evidenciado pelos participantes é a base para a compreensão das potencialidades e dos aspectos que devem ser alterados pelo jogador/vendedor.

## Negociação em Jogo traz como resultados:

- Melhoria da capacidade de fazer negócios, explorando diferentes recursos;
- Compreensão do trabalho cooperativo, como forma de atingir melhores resultados;
- Desenvolvimento da habilidade de se relacionar com pessoas que dispõem de diferentes recursos, para trabalhar de forma complementar.

## Negociação em Jogo Formato:

O treinamento Negociação em Jogo é realizado somente *in company* e tem carga horária de 8h.

## Quem ministra o curso é:

Mônica Kalil Pires, doutora em Literatura Comparada, professora de Mitologia Grega, estudiosa das relações interculturais, facilitadora de jogos de empresa e proprietária da Mókpi: a cultura em jogo.

**E agora?**



Faça contato conosco e solicite uma proposta para realização do treinamento *Negociação em Jogo* em sua empresa.

**info@ativar.net**  
**51 3221 2155**  
**www.ativar.net**