

# Conteúdo Programático

- Noções sobre negociação
- Dez passos na preparação para a negociação trabalhista
- Os principais conceitos de negociação aplicados à negociação trabalhista
- Os estilos de negociador
- Técnicas de negociação colaborativa na negociação trabalhista
- Técnicas de negociação competitiva na negociação trabalhista
- Outras modalidades de negociação e suas técnicas
- Como aprimorar a negociação trabalhista
- Estudo de casos reais de negociações, mediações e conciliações em processos judiciais
- Simulação de caso de negociação

<b>INVESTIMENTO</b>	
ASSOCIADOS SINDIMETAL/PR e ALUNOS UNISENAIPR	R\$ 450,00
FILIADOS E OUTROS	R\$ 600,00
*Incluso Coffee Break e Certificado	

\*Turma limitada a 40 alunos.

\* Carga Horária: 20 horas (05 encontros de 04 horas).

\*Certificação pela UniSenaiPR como curso de extensão, com frequência mínima de 75%.



## FERNANDO HOFFMANN

- Mestre em Resolução de Disputas (LLM) com dupla concentração (mediação e arbitragem) –Pepperdine University School of Law
- Mestre em Direito das Relações Sociais – Faculdade de Direito da UFPR
- Especialista em Direito e Processo do Trabalho – Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra
- Juiz do Trabalho do TRT do Paraná desde 1997
- Professor de Mediação, Conciliação, Negociação, Arbitragem e Comunicação
- Juiz Titular da 22ª Vara do Trabalho de Curitiba-PR
- Membro do NUPEMEC do TRT do Paraná Membro da Comissão Nacional de Promoção à Conciliação do CSJT/TST

#### 1. INTRODUÇÃO AO CURSO E NOÇÕES SOBRE NEGOCIAÇÃO

- 1.1. Negociação
  - 1.1.1. Definição
  - 1.1.2. Importância
- 1.2. Negociação, arbitragem, mediação, conciliação e litigância
  - 1.2.1. Quando negociar
  - 1.2.2. Quando não negociar
- 1.3. O processo de negociação
  - 1.3.1. Início e iniciativa do negociador
  - 1.3.2. Desenvolvimento e atuação do negociador
  - 1.3.3. Conclusão e tomada de decisão sobre o acordo
- 1.4. A negociação trabalhista
  - 1.4.1. Negociação 'extrajudicial', 'pré-processual' e 'litigiosa'
  - 1.4.2. Negociação direta e negociação assistida
  - 1.4.3. Negociação qualificada e negociação com contrapartes despreparadas

#### 2. DEZ PASSOS NA PREPARAÇÃO PARA A NEGOCIAÇÃO TRABALHISTA

- 2.1. Informações
- 2.2. Comunicação
- 2.3. Interesses, necessidades e motivações
- 2.4. Objetivos
- 2.5. Investigação sobre a contraparte
- 2.6. Alternativas à uma solução negociada
- 2.7. Relacionamentos
- 2.8. Táticas
- 2.9. Concessões
- 2.10. Termos e condições

#### 3. OS PRINCIPAIS CONCEITOS DE NEGOCIAÇÃO APLICADOS À NEGOCIAÇÃO TRABALHISTA

- 3.1. Valores e preços na negociação trabalhista
  - 3.1.1. Preço âncora
  - 3.1.2. Preço alvo
  - 3.1.3. Preço limite
- 3.2. Cenários da negociação trabalhista
  - 3.2.1. Alternativas ao acordo negociado
  - 3.2.2. Melhor alternativa ao acordo negociado (BATNA ou MAANA)
  - 3.2.3. Pior alternativa ao acordo negociado (WATNA ou PAANA)
- 3.3. Zona do possível acordo trabalhista (ZOPA ou ZAP)
  - 3.3.1. Zonas razoável, crível e de insulto
  - 3.3.2. Zonas positiva e negativa
- 3.4. Teoria dos jogos aplicada à negociação trabalhista
  - 3.4.1. Teoria dos jogos e dilemas sociais
    - 3.4.1.1. O dilema do prisioneiro
    - 3.4.1.2. O dilema do ultimato
    - 3.4.1.3. O jogo do ditador
    - 3.4.1.4. O jogo da confiança
  - 3.4.2. Aplicação da teoria dos jogos à negociação trabalhista

#### 4. OS ESTILOS DE NEGOCIADOR

- 4.1. Geração de valor vs. distribuição de valor na negociação trabalhista
- 4.2. Distribuição de valor
  - 4.2.1. O negociador competitivo
  - 4.2.2. O negociador adversarial
  - 4.2.3. O negociador posicional
  - 4.2.4. O negociador distributivo
- 4.3. Geração de valor
  - 4.3.1. O negociador colaborativo
  - 4.3.2. O negociador solucionador de problema
  - 4.3.3. O negociador baseado em interesses
  - 4.3.4. O negociador integrativo
- 4.4. Qual é o melhor estilo de negociador trabalhista?

#### 5. TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO COLABORATIVA NA NEGOCIAÇÃO TRABALHISTA

- 5.1. Preparação para a distribuição de valor
- 5.2. O método Harvard de negociação
  - 5.2.1. Princípios do método Harvard de negociação
    - 5.2.1.1. Separar as pessoas do problema/conflito
    - 5.2.1.2. Focar em interesses, não em posições
    - 5.2.1.3. Criar soluções ganha-ganha
    - 5.2.1.4. Usar padrões objetivos de legitimidade
  - 5.2.2. Elementos do método Harvard de negociação
    - 5.2.2.1. Interesses
    - 5.2.2.2. Opções
    - 5.2.2.3. Legitimidade
    - 5.2.2.4. Alternativas
    - 5.2.2.5. Compromisso
    - 5.2.2.6. Comunicação
    - 5.2.2.7. Relacionamento
- 5.3. Estratégias de geração de valor
  - 5.3.1. Táticas ineficazes de geração de valor
    - 5.3.1.1.1. O falso conflito
    - 5.3.1.1.2. A percepção da 'torta fixa'
  - 5.3.2. Táticas comumente utilizadas para a geração de valor
    - 5.3.2.1.1. Concessões
    - 5.3.2.1.2. Compromisso para uma solução ganha-ganha
    - 5.3.2.1.3. Tempo extra para negociação
  - 5.3.3. Táticas eficazes de geração de valor
    - 5.3.3.1.1. Tomada de perspectiva
    - 5.3.3.1.2. Indagação e informação sobre interesses e prioridades
    - 5.3.3.1.3. Separação das questões
    - 5.3.3.1.4. Concessões de valor agregado
    - 5.3.3.1.5. Pacotes de propostas
    - 5.3.3.1.6. Múltiplas ofertas simultâneas com valor equivalente

#### 6. TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO COMPETITIVA NA NEGOCIAÇÃO TRABALHISTA

- 6.1. Preparação para a distribuição de valor nas causas trabalhistas
- 6.2. Estratégias de distribuição de valor
  - 6.2.1. Cálculo e aperfeiçoamento do seu BATNA e determinação do seu preço-limite
  - 6.2.2. Investigação do BATNA e estimativa do preço-limite da outra parte
  - 6.2.3. Definição otimista e realista das suas expectativas
  - 6.2.4. Preparação e tomada de iniciativa pela realização da primeira proposta
  - 6.2.5. Reação imediata à primeira proposta realizada pela outra parte
  - 6.2.6. Planejamento das concessões
  - 6.2.7. Embasamento da sua proposta em fatos e em regras de equidade
  - 6.2.8. Resistência à "salomônica"
- 6.3. O processo de barganha
  - 6.3.1. Troca de propostas, barganha e haggling
  - 6.3.2. Início da barganha: primeiras propostas e primeiras concessões
    - 6.3.2.1. Primeira proposta
    - 6.3.2.2. Primeira contraproposta
    - 6.3.2.3. Primeira concessão
    - 6.3.2.4. Primeira contraconcessão
  - 6.3.3. Desenvolvimento da barganha: a troca de ofertas
    - 6.3.3.1. Número de ofertas
    - 6.3.3.2. Velocidade das ofertas
    - 6.3.3.3. Volume das ofertas
  - 6.3.4. Fim do processo de barganha: as últimas propostas
    - 6.3.4.1. Última proposta
    - 6.3.4.2. Última contraproposta
    - 6.3.4.3. A "última das últimas" propostas
    - 6.3.4.4. Avanços e recuos
    - 6.3.4.5. Impasse e superação

#### 7. OUTRAS MODALIDADES DE NEGOCIAÇÃO E SUAS TÉCNICAS

##### 7.1. Negociação assistida

7.1.1. Conciliação e mediação na Justiça do Trabalho

7.1.2. Os principais estilos de mediador/conciliador na Justiça do Trabalho

7.1.3. Como negociar com o auxílio do mediador/conciliador da Justiça do Trabalho

7.1.4. As principais técnicas de mediação judicial trabalhista

##### 7.2. Negociação on-line

7.2.1. Negociação síncrona e assíncrona

7.2.2. Negociação por mensagens de texto

7.2.3. Reuniões telepresenciais

7.2.4. Audiências virtuais

##### 7.3. Negociação investigativa

7.3.1. Investigação de posições, interesses, necessidades e motivações da contraparte

7.3.2. Técnicas para obtenção de informações de negociadores reticentes

##### 7.4. Negociação manipuladora

7.4.1. Contratécnicas para lidar com as tentativas de manipulação da contraparte

##### 7.5. One shot negotiation x long term negotiation

7.5.1. As principais semelhanças e diferenças entre negociações a curto e longo prazo

##### 7.6. Negociação com múltiplas partes

7.6.1. Como lidar com duas ou mais contrapartes

##### 7.7. Negociação complexa

7.7.1. Os principais desafios a serem vencidos no desenvolvimento de negociações trabalhistas complexas

#### 8. COMO APRIMORAR A NEGOCIAÇÃO TRABALHISTA

##### 8.1. As principais habilidades de comunicação aplicáveis à negociação trabalhista

8.1.1. Comunicações clara, objetiva, verbal, paraverbal, não verbal, empática e assertiva

8.1.2. Escuta ativa, questionamento, formulação e reformulação, paráfrase, resumo, silêncio e espelhamento

##### 8.2. A percepção dos riscos e da realidade na negociação trabalhista

8.2.1. Mitigação dos vieses inconscientes, análise dos custos e riscos e gestão de expectativas

8.2.2. As armadilhas psicológicas que mais impactam o negociador trabalhista: aversão às perdas, aversão aos riscos, ancoragem, viés de confirmação, percepção seletiva, superconfiança, pessimismo e viés do custo irrecuperável

##### 8.3. As principais habilidades de persuasão na negociação

8.3.1. Influência a partir de ferramentas para a mudança comportamental

##### 8.4. As emoções na negociação

8.4.1. Conscientização da inteligência emocional como pressuposto da negociação eficaz

#### 9. ESTUDO DE CASOS REAIS DE NEGOCIAÇÕES, MEDIAÇÕES E CONCILIAÇÕES EM PROCESSOS JUDICIAIS

- 9.1. Validação de sentimentos e de emoções
- 9.2. Investigação de interesses
- 9.3. Geração de opções, pensamento criativo e soluções ganha-ganha
- 9.4. Utilização de padrões objetivos e critérios de legitimidade
- 9.5. Troca de propostas
- 9.6. Intervenção do mediador/conciliador da Justiça do Trabalho
- 9.7. Responsabilização solidária/subsidiária pelo cumprimento do acordo e alternativas
- 9.8. Quitação pelo objeto do pedido e/ou do contrato de trabalho
- 9.9. Multa convencional
- 9.10. Discriminação de parcelas e recolhimentos previdenciárias e fiscais
- 9.11. Mediação pré-processual

#### 10. SIMULAÇÃO DE CASO DE NEGOCIAÇÃO

- 10.1. Preparação e planejamento para a negociação
- 10.2. Diagnóstico
- 10.3. Definição de objetivos, interesses e propostas
- 10.4. Análise de riscos
- 10.5. Gestão de expectativas
- 10.6. Definição de estratégia, táticas, técnicas e estilos
- 10.7. Definição de sucesso
- 10.8. Desenvolvimento das propostas
- 10.9. Tomada de decisão
- 10.10. Termos e condições