

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