

NEURONEGOCIAÇÃO

+ Inteligência Artificial

O código oculto do SIM

Entenda o conteúdo

O projeto **Neuronegociação + Inteligência Artificial: o código oculto do SIM** parte da premissa que as pessoas que buscam um curso de negociação como este enfrentam uma variedade de desafios e dores no desempenho de suas funções. Algumas das principais dores enfrentadas incluem:

1. **O sentimento de perder dinheiro na mesa de negociação:** a constante suspeita de "deixar dinheiro na mesa" corrói a lucratividade e a sua autoconfiança. A Neuronegociação com IA une a leitura de gatilhos subconscientes à formulação imediata de contrapropostas guiadas pela inteligência artificial.
2. **A insegurança gerada por não saber o que a outra parte está realmente pensando:** negociar tentando adivinhar blefes gera uma ansiedade que leva o profissional a recuar e ceder rápido demais. Ao decodificar as microexpressões humanas com análises preditivas da IA, a mente da outra parte deixa de ser uma caixa-preta e você retoma o controle da narrativa.
3. **A perda de horas valiosas tentando se preparar para reuniões difíceis:** passar madrugadas elaborando planilhas e antecipando objeções causa profunda estafa mental antes mesmo da reunião. Transforme a IA no seu co-piloto para simular cenários complexos e criar roteiros de argumentação, garantindo excelência sem esgotamento.
4. **O nervosismo e o descontrole emocional que atrapalham no momento decisivo:** quando a tensão sobe, o sistema límbico entra em defesa, o raciocínio lógico some e o acordo desmorona. Dominando a própria fisiologia com neurociência e ancorado pela segurança dos dados da IA, o negociador constrói boas estratégias para reverter qualquer pressão.
5. **O medo da obsolescência profissional:** "meu concorrente ou a pessoa sentada do outro lado da mesa já está usando IA para me manipular e tirar vantagem. Serei engolido pelo mercado se continuar negociando do jeito antigo?" Essa dor ativa o senso de urgência e sobrevivência.
6. **A exaustão de lidar com oponentes irracionais ou tóxicos:** muitas vezes, a técnica clássica de negociação falha porque a outra parte age pelo ego, raiva ou vaidade. A dor aqui é não saber como "hackear" a mente de pessoas difíceis, algo que a neurociência explica perfeitamente.
7. **A estagnação de carreira por falta de influência:** profissionais que não conseguem "vender" suas ideias internamente para a diretoria, sentindo que sempre perdem as batalhas políticas na empresa. Eles precisam de persuasão silenciosa.

"Tenho notado que minhas habilidades têm melhorado muito, após o curso."

Nilton Maia- Advogado

"Foi um aprendizado muito gostoso. Queria ter tido mais tempo."

Rosane Fagundes- Advogada

Benefícios

O projeto Neuronegociação + Inteligência Artificial: o código oculto do SIM considera que a negociação e o desenvolvimento de habilidades comportamentais constituem ferramentas poderosas na resolução de problemas, podendo trazer vários benefícios para quem busca o curso, dentre os quais se destacam:

1. **Aumento real nas margens de lucro:** o aluno aprende a estruturar contrapropostas financeiramente imbatíveis, utilizando a IA para cruzar variáveis de mercado enquanto a neurociência garante que a oferta seja apresentada da forma mais persuasiva possível.
2. **Poder de antecipação e leitura de cenários:** capacidade de decodificar microexpressões e vieses cognitivos da outra parte, identificando blefes e intenções ocultas rapidamente, virando o jogo a favor do negociador.
3. **Economia drástica de tempo na preparação:** redução de horas de pesquisa e planejamento manual para apenas alguns minutos. O uso de IA permite simular cenários complexos de negociação instantaneamente, funcionando como um co-piloto estratégico 24 horas por dia.
4. **Redução do ciclo de vendas e fechamentos mais rápidos:** ao dominar a comunicação focada no funcionamento do cérebro do oponente, o aluno elimina atritos, supera objeções com facilidade e acelera a assinatura de contratos.
5. **Autoridade e confiança inabaláveis:** a eliminação do nervosismo e do "sequestro emocional". O aluno entra em qualquer negociação — seja para um aumento de salário ou um contrato milionário — blindado pela segurança de uma preparação ancorada em dados precisos e autocontrole fisiológico.

Em resumo, o curso pode ajudá-lo a conhecer habilidades valiosas que podem levar você a realizar negociações mais eficazes, melhores relacionamentos pessoais e profissionais e ter maior sucesso financeiro.

"O interessante do Clube, além do networking, é a forma como o conteúdo é transmitido."

Sônia Malta - Advogada

Metodologia

O projeto Neuronegociação + Inteligência Artificial: o código oculto do SIM utiliza a metodologia do Clube de Negociadores, que considera que as **habilidades** comportamentais como as emocionais, cognitivas, comunicativas e sociais são fortemente **influenciadas pelas crenças** do ser humano. Desse modo, a primeira atividade realizada pelos participantes é identificar seu **perfil para lidar com conflitos**, por meio do **Questionário de Neuronegociação**, desenvolvida pelo Clube de Negociadores.

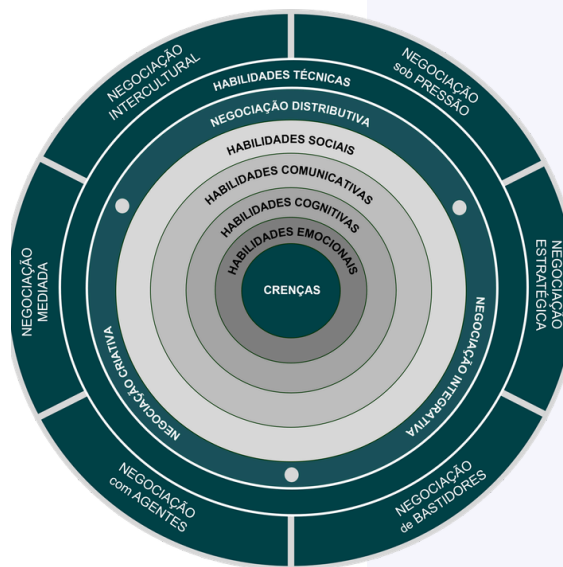
Parte-se do princípio de que não adianta aprender técnicas de negociação ou resolução de problemas se a pessoa não conhecer seu perfil, sob pena de usar as técnicas aprendidas sempre da mesma forma, muitas vezes ineficiente para as circunstâncias.

Sobre as habilidades comportamentais constroem-se as habilidades técnicas, que possibilitam o domínio de três tipos básicos de negociação: **distributiva, integrativa e criativa**, amplamente utilizadas nas mais diversas atividades profissionais.

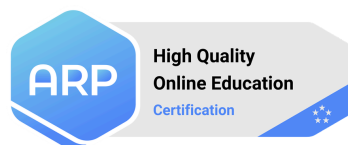
Com o domínio das habilidades básicas, parte-se para as mais complexas, como a negociação sob pressão, negociação estratégica, negociação de bastidores, negociação com agentes, negociação mediada e a negociação intercultural.

Essas habilidades são exercitadas por cursos presenciais, à distância e/ou telepresenciais; ambiente gamificado; dinâmicas; negociações e jogos simulados; webinários; indicação e estudo de livros; e um vasto conteúdo depositado em nossa biblioteca virtual, como o **maior acervo de táticas de negociação do Brasil**.

O projeto Neuronegociação + Inteligência Artificial apresenta conteúdo EaD, acompanhado por 3 oficinas práticas, em que nossos especialistas entregarão dicas práticas para melhorar seu desempenho em negociações.



Certificação ARP



O Clube de Negociadores possui **Certificação ARP**, reconhecida pela **União Europeia**, com alto grau de reconhecimento global.

Segundo o Artigo 83 do Regulamento (UE) 2017/1001, uma Marca de Certificação permite distinguir os produtos (neste caso, cursos online) que o titular (ARP Certificate) certifica após avaliar se cumprem com certos padrões.

A Certificação ARP e os diplomas concedidos contam com reconhecimento internacional. Ao estarem registrados como Marca de Certificação da **União Europeia** na base de dados do EUIPO, tanto a certificação quanto os diplomas emitidos sob esta mesma marca podem ser verificados globalmente. Isso garante que os programas de formação certificados não sejam reconhecidos apenas na Europa, mas também por empresas e organizações em todo o mundo, aumentando o valor dos diplomas em processos de seleção de pessoal ou em concursos públicos.

Qualquer pessoa pode verificar no site oficial do EUIPO que nosso selo aparece como "EU Certification Marks" (Marcas de Certificação da UE) [[link aqui](#)].

Informação adicional sobre a Certificação ARP:

- [Esquema geral sobre a Certificação ARP.](#)
- [Esquema dos padrões de qualidade.](#)
- [Projeto de futuro.](#)
- [Perguntas frequentes.](#)



Oficinas telepresenciais

Neste projeto são oferecidas 3 oficinas telepresenciais:



Neuronegociação: Desarme conflitos na mesa de reunião

Conheça os principais aspectos de seu cérebro que afetam o resultado de suas negociações e a forma como você se relaciona com outras pessoas

Instrutor: Francisco Guirado



SophIA: Otimize suas negociações com IA

Use a IA como apoio para fazer análises e criar scripts personalizados que a outra parte não conseguirá ignorar.

Instrutor: Edilson Farias



Além da IA: As insubstituíveis habilidades humanas

Conheça os principais habilidades humanas que a inteligência artificial nunca vai poder substituir.

Instrutor: Hérika Paschoal

Conteúdo

O projeto Neuronegociação + Inteligência Artificial: o código oculto do SIM proporciona um sólido conteúdo complementar de habilidades comportamentais, de modo que o negociador possa adquirir uma sólida base sobre a qual usar técnicas de negociação com Inteligência artificial. É formado pela Comunicação Assertiva e Inteligência Emocional.

Carga horária: 50 horas EaD + 6 horas telepresenciais



F001 - Comunicação Assertiva

Domine as habilidades comportamentais da comunicação.

No curso COMUNICAÇÃO ASSERTIVA são estudadas quatro habilidades comportamentais essenciais para qualquer profissional. As aulas são em formato presencial ou telepresencial, em que são realizadas mentorias e dinâmicas para fixação de conteúdo.

OBJETIVOS

- Identificar seu perfil para lidar com conflitos em estado de calma e de estresse;
- Conhecer e aplicar em exercícios práticos as principais habilidades comportamentais da comunicação
- Descrever a importância dessas habilidade para a obtenção de um bom desempenho em negociações.

EMENTA: Identificação do perfil para lidar com conflitos. Perfil de negociação: introdução aos estilos, Estudo dos estilos, confronto de estilos, uso consciente dos estilos. Assertividade: conceitos básicos de assertividade, tipos de comportamento, como ser assertivo, como concordar e discordar, expressão de sentimentos, técnicas assertivas. Percepção: neurociência cognitiva, percepção e modelos mentais, heurísticas, vieses cognitivos, teoria da negociação cognitiva, aprimorando a percepção. Linguagem colaborativa: conceitos básicos, atitude colaborativa, expressões não colaborativas, comunicação colaborativa, linguagem colaborativa, processo colaborativo. Questionamento: conceitos básicos, tipos de questionamentos, questionamentos exploratórios, questionamentos circulares, questionamentos de fechamento. Escuta ativa: escuta ativa, técnicas de escuta ativa, linguagem não verbal, detectando mentiras.

CARGA HORÁRIA: 30 horas.

CONTEÚDO



M001 - Estilos de Lidar com Conflitos

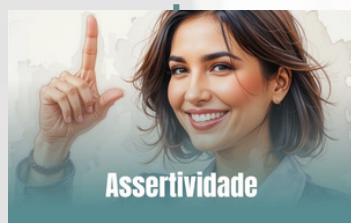
Como seu perfil para lidar com conflitos afeta suas negociações.

OBJETIVOS

- Identificar o estilo pessoal para lidar com conflitos.
- Descrever as características dos cinco estilos para lidar com conflitos.
- Descrever a influência de cada estilo no ambiente de uma negociação.

EMENTA

Aplicação do teste Style Matters para verificar o estilo para lidar com conflitos. Descrição das características de cada estilo: competitivo; colaborativo, evasivo, conciliador e prestativo. Confronto de estilos. Escolha do perfil de negociação mais adequado para cada negociação. Exercícios para reconhecer características de estilos.
Duração: 5 horas.



M002 - Habilidade de Assertividade

Como perseguir objetivos com energia, sem ferir relacionamentos.

OBJETIVOS

- Descrever como empregar em negociações a habilidade de assertividade.
- Descrever a importância da assertividade para melhorar o desempenho em uma negociação.
- Desenvolver a habilidade de defender com firmeza e persistência os próprios interesses.

EMENTA

Tipos de comportamento de resposta assertiva: agressivo, assertivo, agressivo-passivo e passivo. Como se tornar uma pessoa assertiva. Como concordar e discordar. Críticas assertivas. Discordância colaborativa. Como expressar sentimentos. Sentimentos e emoções. Técnicas assertivas: ignorar, nevoeiro, assertividade progressiva.
Duração: 5 horas.

CONTEÚDO



M003 - Habilidade de Percepção

Como entender as necessidades e pontos de vista da outra parte.

OBJETIVOS

- Aplicar em exercícios práticos a habilidade de percepção.
- Descrever a importância da habilidade de percepção para a obtenção de um bom desempenho em negociações.

EMENTA

Neurociência cognitiva. Percepção e formação dos modelos mentais: crenças, temperamento e constituição física. Filtros dos modelos mentais: generalização, distorção e eliminação de informações. Heurísticas. Vieses cognitivos. Teoria da Negociação Cognitiva. Como desenvolver uma boa percepção. Duração: 5 horas.



M004 - Habilidade de Linguagem Colaborativa

Como usar a linguagem para eliminar barreiras e resistências.

OBJETIVOS

- Aplicar em exercícios práticos a habilidade de linguagem colaborativa.
- Descrever a importância da habilidade de linguagem colaborativa para a obtenção de um bom desempenho em negociações.

EMENTA

Modelo de Comunicação Interpessoal: emissor-receptor, mensagem, repertório, meio, código, filtros, sensores e transmissores. Linguagem colaborativa: expressões e comportamentos irritantes; linguagem preparatória; ordens e acusações. Duração: 5 horas.

CONTEÚDO



M005 - Habilidade de Fazer Perguntas

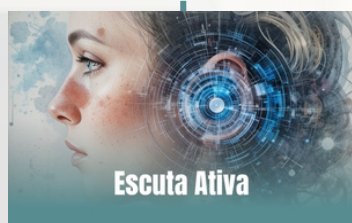
Como fazer perguntas para revelar interesses e necessidades.

OBJETIVOS

- Aplicar em exercícios práticos a habilidade de questionamento.
- Descrever a importância da habilidade questionamento para a obtenção de um bom desempenho em negociações.

EMENTA

Conceitos básicos sobre questionamentos. perguntas abertas e fechadas. Fatos e opiniões. Tipos de questionamentos: preparatórios, introdutórios, exploratórios, circulares, confirmatórios, sugestivos, realistas e hipotéticos. Questionamentos exploratórios. Questionamentos circulares. Questionamentos de fechamento. Duração: 5 horas.



M006 - Habilidade de Escuta Ativa

Como escutar atenta e proativamente durante uma negociação.

OBJETIVOS

- Descrever como empregar em negociações a habilidade de escuta ativa.
- Aplicar em exercícios práticos a habilidade de escuta ativa.
- Descrever a importância da habilidade de escuta ativa para a obtenção de um bom desempenho em negociações.

EMENTA

Princípios, características e benefícios da audição ativa. Técnicas de escuta ativa. Leitura da linguagem não verbal. Como identificar mentiras. Duração: 5 horas.

CONTEÚDO



F002 - Inteligência Emocional

Conheça as habilidades comportamentais da gestão de emoções.

No curso INTELIGÊNCIA EMOCIONAL são estudadas as habilidades comportamentais essenciais para qualquer profissional que deseje dominar suas emoções. As aulas são em formato presencial ou telepresencial, em que são realizadas mentorias e dinâmicas para fixação de conteúdo.

OBJETIVOS

- Conhecer e aplicar em exercícios práticos as principais habilidades comportamentais da gestão de emoções;
- Descrever a importância dessas habilidades para a obtenção de um bom desempenho em negociações.

EMENTA: GESTÃO DAS EMOÇÕES: Conceitos básicos, Autoconhecimento, autocontrole, automotivação e resiliência, reconhecimento de emoções, empatia e tolerância. INTRODUÇÃO À COMUNICAÇÃO NÃO VIOLENTA: Conceitos básicos, a observação sem julgamento, identificação de sentimentos, reconhecimento de necessidades, formulação de pedidos, a aplicação da CNV. NEGOCIAÇÃO COM PESSOAS DIFÍCEIS: Conceitos básicos, controlando nossa reação, lidando com emoções alheias, lidando com posições e interesses, lidando com barreiras, lidando com o poder de influência. GESTÃO DE CONFLITOS: Conceitos básicos, causas do conflito, percebendo e compreendendo o conflito, gerenciando o conflito.

CARGA HORÁRIA: 20 horas.

CONTEÚDO



M007 - Habilidade de Gestão de Emoções

Como controlar emoções e usar sua Inteligência emocional.

OBJETIVOS

- Aplicar em exercícios práticos a habilidade de controle emocional.
- Descrever a importância da habilidade de controle emocional para a obtenção de um bom desempenho em negociações.

EMENTA

Definição de emoções. Diferença entre emoções e sentimentos. Características das emoções. Autoconhecimento. Crenças, necessidades básicas e o ciclo das emoções. Autocontrole. Como controlar as emoções. Ferramentas para lidar com as emoções. Automotivação e resiliência. A zona de conforto. Reconhecimento de emoções. Microexpressões faciais. Tristeza, aversão, desprezo, raiva, surpresa, medo, alegria. Empatia e tolerância. Como aplicar a empatia. A tolerância na negociação. Duração: 5 horas.



M021 - Habilidade de Gestão de Conflitos

Como compreender e gerenciar conflitos de interesses.

OBJETIVOS

- Aplicar em exercícios práticos a habilidade de gestão de conflitos.
- Descrever a importância dessa habilidade para a obtenção de um bom desempenho em negociações.

EMENTA: Definição de conflito. Teorias do Conflito. Pontos positivos e negativos. Abrangência, intensidade e formas de manifestação de conflitos. Ciclo do conflito. Causas de um conflito. Agravantes de um conflito: históricos, estruturais, necessidades básicas, comunicação. Papéis de um agente neutro. Procedimento para lidar com um conflito. Técnicas para superar obstáculos. Duração: 5 horas.

CONTEÚDO



M022 - Introdução à Comunicação Não Violenta

Como se comunicar com assertividade e controle emocional.

OBJETIVOS

- Descrever os conceitos e princípios básicos da Comunicação Não Violenta.
- Aplicar em exercícios práticos conceitos e princípios básicos da Comunicação Não Violenta.
- Descrever a importância da Comunicação Não Violenta para melhorar o desempenho humano na negociação.

EMENTA

Conceitos Básicos da CNV. A Observação sem Julgamento. Identificação de Sentimentos. Reconhecimento de Necessidades. Formulação de Pedidos. Aplicação da CNV. Duração: 5 horas.



M032 - Negociando com Pessoas Difíceis

Como identificar e negociar com pessoas difíceis.

OBJETIVOS

- Descrever as características de pessoas consideradas difíceis em uma negociação ou gestão de conflitos.
- Descrever como utilizar as principais técnicas para lidar com pessoas difíceis.
- Aplicar em exercícios práticos as técnicas para lidar com pessoas difíceis.

EMENTA

O que são pessoas difíceis? O controle de nossa reação. Lidando com Emoções Alheias. Lidando com Posições e Interesses. Táticas para superar obstáculos. Lidando com Barreiras. Principais barreiras. Como se manifestam as emoções negativas. Lidando com o Poder de Influência. Duração: 5 horas.





**Entre em contato com
nosso representante e
solicite um orçamento
sem compromisso!**