

Oficina - Negociar No Campo

Objetivos:

A oficina Negociar No Campo está voltada para produtores rurais que, muitas vezes, possuem somente conhecimentos empíricos no mercado e visão limitada na gestão de seu negócio. Esta oficina tem o propósito de fortalecê-los como negociadores.

A Negociar No Campo apresenta estratégias essenciais como sensibilização, informações, instrumentos e métodos de trabalho. Essas estratégias vão orientar o produtor rural a fazer uma autoanálise de seu estilo de negociação para que se sinta apto a preparar-se para as circunstâncias que se apresentem no dia a dia de seu negócio.

Competências:

As atividades desta oficina propiciam o desenvolvimento das seguintes competências:

Cognitivas:

- Conhecer o conceito de negociação, seus limites, desafios e benefícios.
- Compreender a importância de preparar-se para uma boa negociação.

Atitudinal:

- Comprometer-se a negociar adotando uma postura de quem busca ganhos compartilhados entre as partes interessadas.

Operacionais:

- Utilizar a Matriz de Limites de Negociação e dos Negociadores como ferramentas para obter informações para alcançar uma boa negociação.
- Esboçar um Plano de Negociação em busca de obter melhores resultados em futuras negociações.

Público-alvo: Produtor Rural.

Carga horária: 4 horas (1 encontro com duração de quatro horas).

Conteúdo programático:

- Os desafios de uma boa negociação.
- Diferentes objetivos de uma negociação.
- Características para uma boa negociação.
- Negociar = compartilhar resultados.
- Simulação de uma negociação;
- Reflexão sobre uma boa negociação;
- Matriz de limites da negociação.
- Princípios para uma boa negociação.

Observação: Tamanho do Grupo:

Grupos de no mínimo 15 e no máximo de 30 participantes.

Código SAS: 171440100581