

IDENTIFICAÇÃO

Título:	■ Negociar No Campo				
Código:	BA00000003473	Cópia:	0	Ativo:	Sim
Código Produto SIAC:		Descrição do Produto no SIAC:			
Situação Atual:	Ativo no Sebrae/BA	Entidade Autora:	SEBRAE - NACIONAL		
Unidade Autora:		Unidade Responsável:	UNIDADE DE GESTÃO DO PORTFÓLIO (UGEP)		

CLASSIFICAÇÃO

Programa:	CONSULTORIA E INSTRUTORIA GERAL	Instrumento:	Oficina
Família:		Grupo:	
Modalidade:	Presencial	Foco Temático:	
Natureza Serviço:	Instrutoria	Direitos Autorais:	
Modelo do Certificado:	Padrão	Maturidade:	Todos

APLICAÇÃO

Gratuito:	Não	Grau de Escolaridade:	ENSINO FUNDAMENTAL COMPLETO
Participantes - Mínimo:	15	Participantes - Máximo:	30
Quantidade de Encontros:	1	Observação Quantidade de Encontros:	1 Encontro de 4 horas
Público Alvo:	PR - Produtor Rural		
Complemento Publico Alvo:	empreendedores que se caracterizam como pequenos produtores rurais		
Palavras Chaves:			
Carga Horária Instrutoria:	4 horas		
Carga Horária Consultoria:			
Objetivo:	A Solução está voltada para produtores rurais que, muitas vezes, possuem somente conhecimentos empíricos do mercado e visão limitada na gestão de seu negócio. Esta oficina tem o propósito de fortalecê-los como negociadores.		

Descrição dos Serviços:	<p>A pequena propriedade rural, ainda que explorada em regime de economia familiar, não difere, em seus propósitos, de qualquer tipo de empresa, independentemente do seu porte, ou seja, como qualquer negócio, objetiva obter resultados positivos.</p> <p>O empreendedor rural tem uma atividade produtiva - um negócio - e, como tal, deve ser orientado em seus aspectos gerenciais. Por serem pequenos e muitas vezes desassistidos, demonstram maior vulnerabilidade quando conduzem uma negociação. Além disso, atuam em um mercado que dita o preço de sua produção, fazendo com que, para alguns, não fazer negócio possa até ser um bom negócio.</p> <p>Diante deste cenário foi desenvolvida esta oficina, com o propósito de proporcionar ao pequeno produtor rural a compreensão de aspectos básicos do processo de negociação, da busca por uma relação “ganha-ganha” nos negócios, ressaltando a importância do produtor perceber-se como um dos protagonistas do processo de negociação.</p>
Conteúdo programático:	<p>O conteúdo abordado está dividido nos seguintes tópicos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Os desafios de uma boa negociação 2. Negociar = compartilhar resultados 3. Preparando-se para negociar
Benefícios:	<p>Espera-se que os participantes, como resultado de sua interação com o tema e a solução, possam ao final:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conhecer o conceito de negociação, seus limites, desafios e benefícios; • Compreender a importância de preparar-se para uma boa negociação; • Comprometer-se a negociar adotando uma postura de quem busca ganhos compartilhados entre as partes interessadas; • 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.
Informações Complementares:	
Descrição Comercial:	<p>Você tem dificuldade de fechar uma boa negociação por desconhecer as técnicas do ganha-ganha? Você não se sente seguro na hora de negociar para obter melhores resultados em sua propriedade rural? Se a sua resposta for sim, participe da oficina <input type="checkbox"/>Negociar no Campo<input type="checkbox"/>, a qual possibilita que você aprenda na prática técnicas de como realizar boas negociações de forma natural, compartilhando os resultados com a outra parte, onde todos saem ganhando e constroem relacionamentos duradouros e sustentáveis. A oficina dura 4h e está assim dividida: ATIVIDADE 1 <input type="checkbox"/> OS DESAFIOS DE UMA BOA NEGOCIAÇÃO ATIVIDADE 2 <input type="checkbox"/> NEGOCIAR = COMPARTILHAR RESULTADOS ATIVIDADE 3 <input type="checkbox"/> PREPARANDO-SE PARA NEGOCIAR Clique aqui e garanta seu passaporte na próxima turma! Não perca a oportunidade de aprender na prática como melhorar as negociações e construir relacionamentos duradouros com clientes, parceiros e fornecedores, e com isso alcançar melhores resultados na sua propriedade rural.</p>

PRODUTOS ASSOCIADOS

PRODUTO	DETALHE	TIPO DE RELAÇÃO?	OBRIGATÓRIO?	ATIVO?
---------	---------	------------------	--------------	--------

ÁREAS DE CONHECIMENTOS

ÁREA DE CONHECIMENTO	DETALHE
Inteligência Competitiva	

ARQUIVOS ASSOCIADOS

CÓDIGO	VERSÃO	TÍTULO	DETALHE	ATIVO?
001	2020	LP - NEGOCIAR NO CAMPO		Sim