

4 DE ABRIL DE 2024

wobi.com/pt-br/masterclasses/

WOBi on
Negotiation



WOBi APRESENTA A
MASTERCLASS EXCLUSIVA SOBRE

NEGOCIAÇÃO
com

WILLIAM
URY

*Um dos especialistas em negociação
mais influentes do mundo*

Nesta masterclass você aprenderá:

- Compreenda a importância da negociação no local de trabalho moderno, reconhecendo o potencial dos conflitos como um catalisador para uma mudança positiva
- Adquire as competências de negociação necessárias para desenvolver soluções vantajosas para todos os envolvidos, abrindo caminho para relações fortes e duradouras
- Descubra como interagir com diferentes partes interessadas para formular soluções eficazes, justas e inovadoras



WOBi

**SOBRE**

William Ury

Um dos especialistas em negociação mais influentes do mundo

William Ury é um dos especialistas em negociação mais conhecidos do mundo e autor de *Como chegar ao sim: Como negociar acordos sem fazer concessões*, o livro mais vendido de todos os tempos sobre o tema.

Cofundador do Programa de Negociação de Harvard, Ury dedicou a sua vida a ajudar pessoas, organizações e nações a transformar disputas em todo o mundo em acordos vantajosos para todos. Foi consultor de negociação e mediador em muitos dos conflitos mais difíceis dos nossos tempos, incluindo guerras no Médio Oriente, Colômbia, Coreia e Ucrânia. Também prestou consultoria para a Casa Branca, o Departamento de Estado dos Estados Unidos e o Pentágono, bem como para dezenas de empresas da Fortune 500. O seu último livro é *Possible: How We Survive (and Thrive) in an Age of Conflict*.



“Como é que podemos conseguir o que realmente queremos e, ao mesmo tempo, lidar com as necessidades dos outros nas nossas vidas? Talvez nenhum dilema humano seja mais abrangente ou desafiante”.

William Ury



QUINTA-FEIRA, 4 DE ABRIL DE 2024



90 min

60 minutos de palestra + 30 perguntas e respostas

COMUNICAÇÃO EFECTIVA

- Um novo “Caminho para o Possível”: Estratégias para transformar cenários de conflito difíceis em oportunidades de crescimento sem paralelo
- “Ir para a Varanda”: Identificar os seus objetivos e assegurar o controle emocional para evitar reacções exageradas ao lidar com conflitos
- “Construir uma ponte”: Como ouvir ativamente, facilitar a tomada de decisões pela outra parte e chegar a um acordo sem ceder
- “O Terceiro Lado”: Envolver-se com a comunidade para desenvolver resultados equitativos e benéficos para todas as partes interessadas



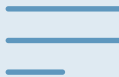
BENEFÍCIOS



Acesso à Masterclass com William Ury



Acesso às gravações do masterclass por 30 dias



Sessão de perguntas e respostas em tempo real com William Ury



Diploma assinado por William Ury e WOBI



Resumo executivo com destaques do evento



Tradução simultânea para o espanhol e italiano