



Negociações Internacionais: Habilidades Práticas e Técnicas

Type:	Course
Emplacement:	En ligne
Date:	11 Juil 2016 to 6 Aoû 2016 (À confirmer)
Durée:	4 Semaines
Domaine du programme:	Public Finance and Trade
Site internet:	http://www.unitar.org/pft/events
Prix:	800.00 \$US
Email du point focal de l'événement:	pft-elearning@unitar.org
Partenariat:	ECOWAS

CONTEXTE

A negociação é a atividade fundamental que sustenta nossa vida profissional ... e muitas outras partes de nossas vidas. É uma mentalidade que colore todas as nossas ações e não apenas aquelas situações específicas que chamamos de "negociações". Negociação não é somente uma atividade ou um conjunto finito de habilidades. É um desafio em curso que se beneficia da prática contínua, análise e revisão. De tempos em tempos, precisa-se de treinamento especializado para elevá-la a um novo nível. Para dizer o óbvio, negociação é

importante.

Este curso online Técnicas de Negociação é um curso básico desenvolvido para ajudar os profissionais de trabalho integral. Revisita conceitos importantes e conceitos de negociação testados pelo tempo que formam os pilares para negociadores qualificados. As habilidades e técnicas que estão expostas neste curso on-line são projetadas para ajudar os funcionários de todos os setores, inclusive, a sociedade civil pública e privada e acadêmicos. Este curso faz parte de uma série de cursos de treinamento de negociação que UNITAR está desenvolvendo para uma audiência mundial de funcionários e profissionais. Um componente importante deste curso é um "mãos a obra", um exercício on-line de Simulação que dará aos participantes uma perspectiva internacional de negociação, por intermédio de intercâmbios e trocas com colegas sob a orientação de um especialista. Por último, este curso foi desenvolvido na premissa de que não há um caminho certo para negociar; somente pensamento sistemático ajuda juntamente com o uso de um quadro analítico para definir a estratégia para a negociação caso a caso.

OBJECTIFS DU COURS

Este curso online sobre Negociações Internacionais é conduzido pelo Programa de Finanças Públicas e Comércio do UNITAR.

O Programa de Finanças Públicas e Comércio do UNITAR tem como objetivo a formação, desenvolvimento de capacidades e oportunidades de networking principalmente para os delegações, funcionários do governo e agentes de mudança nacional para desenvolver suas habilidades e melhorar a sua eficácia na resolução dos desafios profissionais e institucionais nas áreas de finanças públicas, comércio e propriedade intelectual. O Programa realiza uma série de eventos de treinamento on-line e presencial a cada ano. Também constrói parcerias estratégicas com uma variedade de instituições, incluindo (mas não

limitado a) as organizações regionais e internacionais para assegurar um maior alcance e custo-efetividade no treinamento. A cada ano, mais de 2.000 participantes (principalmente das economias em desenvolvimento e em transição) beneficiam-se de nosso portfólio de 50 a 60 cursos online, seminários, workshops e comunidades de prática. O programa valoriza as contribuições de parceiros e especialistas internacionais e conta com sua crescente biblioteca de módulos de formação para oferecer cursos eficazes e de alta qualidade para seus beneficiários.

OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

Ao final do curso, os participantes deverão estar aptos a:

- Definir os elementos básicos e teorias de negociações internacionais;
- Aplicar estratégias de negociação adequadas;
- Reconhecer o procedimento apropriado no processo de negociação / arbitragem; e
- Recomendar a seus colegas / organizações medidas para lidar com negociações complexas.

CONTENU ET STRUCTURE

Título dos Módulos

Conteúdo

Objetivo de Aprendizagem

Ao final do módulo, serás capaz de:

Módulo 1:

Teoria da Negociação

.

Teoria da Negociação

.

Ajudar os participantes a entenderem o conceito de negociações comerciais e diferenciarem os tipos de negociações comerciais incluindo as negociações bilaterais e multilaterais;

.

Ajudar os participantes a entenderem a racionalidade econômica para a continuidade da liberalização do comércio; e

.

Identificar as complexidades envolvidas e a lógica por trás da adoção da abordagem multilateral.

Módulo 2:

O Ciclo da Negociação e Dicas Relacionadas

.

O Ciclo da Negociação e Dicas Relacionadas

.

Ajudar os participantes a entenderem como negociações comerciais multilaterais são conduzidas sob os auspícios da OMC ;

.

Analisar a participação dos países em desenvolvimento em várias negociações comerciais multilaterais; e

.

Identificar os problemas enfrentados mais frequentes tanto pelos países em desenvolvimento como pelos países menos desenvolvidos nas negociações comerciais multilaterais.

Módulo 3:

Técnicas e Orientações da Negociação

.

Técnicas e Orientações da Negociação

.

Ajudar os participantes a entenderem o ciclo de vida da negociação e as principais etapas de um processo de negociação;

.

Permitir que eles identifiquem a seleção de diferentes táticas para diferentes negociações comerciais;

.

Fazê-los compreender o significado de planejamento cuidadoso e preparação, que é baseado em boa pesquisa e análise em um processo de negociação; e

.

Equipá-los com o conhecimento sobre a função e a importância da "formação de coalizão" com os países durante as negociações comerciais multilaterais.

Módulo 4:

Encerramentos e Entregas

.

Exercício de Simulação de Negociação

.

Capacitar os participantes a compreenderem o significado de diferentes conjuntos de informações necessárias para alcançar o sucesso das negociações no processo de negociação comerciais multilateral;

.

Identificar as necessidades de informação em diferentes etapas de negociações comerciais e em diferentes tipos de negociações comerciais; e

.

Discutir as diferentes formas de acumular e analisar as informações e os dados coletados para participar efetivamente no processo de negociação.

MÉTHODOLOGIE

Curso é oferecido pela Internet, moderado por especialistas internacionais, de forma não simultânea, e coloca ênfase em discussões online, revisão pelos parceiros de estudo e ritmo individual de aprendizagem. Os participantes serão os principais responsáveis pela sua própria aprendizagem ao longo do período do curso. O curso será assim composto:

- material de leitura obrigatória, destina-se a ensinar os conceitos e princípios básicos dos módulos semanais ;
- um questionário no final de cada módulo ;
- Exercício de Simulação de Negociação ;
- um Quadro de Discussão estará disponível para os participantes enviarem perguntas ou comentários e ficará visível para o instrutor e para os outros participantes. Este Fórum de Discussão será moderado pelo mentor do curso;
- Os participantes receberão um Certificado após a conclusão do curso, se tiverem uma nota de aprovação de 80% em todos os Questionários incluindo participação no exercício de Simulação de Negociação

AUDIENCE CIBLE

Este curso básico é destinado para funcionários do governo, especialistas em comércio, advogados do governo e negociadores que servem aos seus governos nas negociações comerciais regionais ou internacionais. O curso é benéfico para todos os outros participantes incluindo defensores políticos, acadêmicos, pesquisadores e membros do público em geral que estejam interessados em aprender sobre a estrutura e negociação internacionais.

Somente cidadãos dos Estados-membros da CEDEAO são elegíveis. Prioridade será concedida aos participantes que sejam membros do Comité Interinstitucional Nacional do Comércio.

Os Estados-membros da CEDEAO são:

.

Benim

- B Burkina Faso
- Cabo Verde
- Costa do Marfim
- Gâmbia
- Gana
- Guiné

- Guiné-Bissau
- Libéria
- Mali
- Níger
- Nigéria
- Senegal
- Serra Leoa
- Togo