



## Teoria dos Jogos Aplicada às Negociações

### OBJETIVO

Desenvolver no indivíduo a visão estratégica de gestão de conflitos no ambiente competitivo e, a partir disso, ampliar a segurança nas decisões de melhor alternativa de ações mercadológicas, converter situações desfavoráveis em soluções vencedoras e garantir a execução e estabilidade de estratégias em negociações futuras. Além disso, os participantes obtêm alto valor agregado para a empresa onde trabalha e diferenciação no mercado.

- Demonstrar e desenvolver as principais metodologias a serem utilizadas no dimensionamento das probabilidades de ocorrência das diversas alternativas do processo de decisão.
- Prover os critérios qualitativos a serem utilizados para classificação das decisões.
- Objetivar diminuir e controlar a margem de erros da tomada de decisão.
- Aumentar sua capacidade de competitividade pessoal e empresarial.
- Dimensionar o crescimento de mercado, ou a categoria de um determinado produto, as ações e reações dos tomadores de decisão, tais como nossos competidores, fornecedores e distribuidores.

### Este treinamento cria as bases para responder as seguintes perguntas:

- Como explicar e influenciar os resultados de negociações?
- Como, porque e quando as partes envolvidas em negociações podem considerar seus resultados eficientes?
- Porque algumas negociações falham, e como estes eventos podem tecnicamente serem evitados?
- Quais são os pré-requisitos de um bom negociador/barganhador?
- Como podemos nos transformar em melhores negociadores?

### PROGRAMA

- Introdução à Teoria dos Jogos – Fontes de Conflitos
- Batnas – Best Alternative to a Negotiated Agreement
- Fundamentos do processo de decisão
- Estratégias Dominantes e Dominadas
- Pensamento Vertical e Lateral
- Estratégias Mistas e Equilíbrio de Nash
- Passos no processo de decisão
- Princípios de Barganha
- Estrutura do processo de decisão
- Barganha Distributiva
- Critérios de decisão
- Barganha Integrativa
- Dominância
- Técnicas de Negociação
- MaxiMin – MaxiMax
- Jogos Simultâneos e Seqüenciais

---

Insight Players Treinamento e Desenvolvimento Empresarial do Brasil Ltda.

Site: [www.insightplayers.com](http://www.insightplayers.com)

e-mail: [insightplayers@amcham.com.br](mailto:insightplayers@amcham.com.br)

fone: 55 11 5841 3225



- Bayes – Informação perfeita
- Erros a serem evitados
- Probabilidade posterior
- Intervenção de terceiros

### **METODOLOGIA**

Jogos estratégicos e tomada de decisões, promovendo a interação com os participantes “jogadores do mercado” dentro do tema, exercícios e debates, estudos de casos e material de apoio destinado a estimular uma participação ativa dos treinandos que levam a insights que possibilitam a efetivação do aprendizado.

### **Espaço**

Treinamento *in company* ou outro recinto adequado para até 15 participantes, com espaço reservado para dinâmicas de grupo com cinco pessoas, *datashow* e *flipchart* com pincéis atômicos; recomenda-se um *coffee break* pela manhã e outro à tarde.

### **COORDENAÇÃO**

As características do programa e a metodologia empregada requerem a presença de 1 (um) palestrante responsável pelo programa e um assistente.

### **MATERIAL DO CURSO**

- Workbook
- CD com material complementar com mais de 1000 slides
- Livro eletrônico “Game Theory and Competitive Strategy” do Palestrante
- Diversos papers representando mais de 500 páginas de grandes Autores
- Certificado de conclusão