



## Teoria dos Jogos e Gestão de Contratos

### OBJETIVO

Desenvolver no indivíduo a visão estratégica na gestão de contratos, 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.

### PROGRAMA

#### PARTE I – NOÇÕES

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

#### PARTE II – GESTÃO DE CONTRATOS

- Definição de Contrato
- Problemas em obter cooperação entre as partes para uma transação
- Problemas quando Informação Assimétrica está Presente dentro de uma transação.
- As Três Famílias Importantes de Modelos
- Ambientes Possíveis de contratos
- Risco moral
- Ações Escondidas
- Seleção Adversa:
- Informação Assimétrica
- Sinalização
- Informação Imperfeita
- Quantificação e Avaliação de Riscos
- Tabelas de Contingência e Probabilidades Condicionais
- Testes par Avaliação de Independência
- Testes de Ajustes de Normalidade

## **METODOLOGIA**

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 no mínimo 10 pessoas e no máximo 20 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