



RELATÓRIO DE VIAGEM

DADOS DO EVENTO

DATA DE INÍCIO	DATA DE TÉRMINO	NOME DO EVENTO	CIDADE/PAÍS
4 de novembro de 2024	8 de novembro de 2024	Workshop Theory and tools of the Harvard Negotiation Project	Cambridge, Estados Unidos

RESUMO DO EVENTO

ENTIDADE ORGANIZADORA	PROCESSO	PARTICIPANTES
CMI BRASIL CONSULTORIA EMPRESARIAL E DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL LTDA	024.032/2024-7	Bruno Sá de Abreu, Cynthia de Freitas Queiroz Berberian, Diego Rocha Rebelo, Diogo Leonardo Rocha de Lima, Francisco Giusepe Donato Martins, Juliana Pontes de Moraes, Nicola Espinheira da Costa Khoury, Rafael Estéfano Crispim, Rafael Lapa Santos Bezerra, Rodrigo de Oliveira Fernandes, Uriel de Almeida Papa

JUSTIFICATIVA (RESUMO)

O treinamento em questão oferece uma oportunidade única de aprimoramento das habilidades de negociação, utilizando uma metodologia reconhecida e aplicada globalmente, o que garante a qualidade e a eficácia do aprendizado.

O evento, com duração de cinco dias, é estruturado de forma a maximizar o aprendizado por meio de uma combinação equilibrada de exposições teóricas e exercícios práticos. Durante os turnos matutinos e vespertinos, os participantes têm a oportunidade de interagir com profissionais de diversos setores, tanto da iniciativa privada quanto do setor público, o que enriquece a troca de experiências e amplia a rede de contatos profissionais.

Portanto, a participação neste evento é uma oportunidade valiosa para adquirir conhecimentos avançados em negociação, que são diretamente aplicáveis no ambiente de trabalho. Isso não apenas contribui para o crescimento profissional do participante, mas também traz benefícios significativos para a organização, ao melhorar a eficácia das negociações e fortalecer as relações com parceiros e stakeholders. Assim, a solicitação de participação no treinamento é justificada pela necessidade de desenvolver competências essenciais que impactam positivamente tanto o desempenho individual quanto os resultados organizacionais.

RELATO

O evento ajudou os participantes a desenvolverem habilidades individuais de negociação, apresentando uma metodologia já posta e madura de negociação aplicada no mundo inteiro.

A abordagem teórica do treinamento é baseada no renomado Modelo de Negociação de Harvard, que é amplamente reconhecido por sua eficácia em negociações complexas. Este modelo fornece uma estrutura sólida para entender e aplicar técnicas de negociação que são essenciais para alcançar resultados positivos e sustentáveis. A parte prática do evento, por sua vez, permite que os participantes apliquem o conhecimento adquirido em situações simuladas, o

que é fundamental para consolidar o aprendizado e desenvolver a confiança necessária para enfrentar desafios reais de negociação.

Além disso, o treinamento foca no desenvolvimento de ferramentas que ampliam as possibilidades dos participantes como negociadores no futuro. Ao explorar técnicas de gerenciamento de situações, os participantes são capacitados a lidar com diferentes cenários de negociação, aumentando assim a sua capacidade de adaptação e resolução de problemas.

Foram cinco dias de evento, divididos em turnos pela manhã e pela tarde, onde se encontraram profissionais de diversos setores, tanto da iniciativa privada como do setor público.

Cada turno era composto por exposições teóricas envolvendo algumas ferramentas que seriam desenvolvidas por meio de exercícios práticos e dinâmicas de grupo, focando no gerenciamento de situações com o objetivo de explorar técnicas que poderiam resultar na efetividade de uma negociação e como as ferramentas podem ampliar as possibilidades como negociadores no futuro.

Em resumo, o evento pode ser dividido em uma parte dedicado a classes teóricas para compartilhar e explicar o Modelo de Negociação de Harvard e uma outra parte tratou de casos práticos para treinar os participantes em situações de simulação.

ENCAMINHAMENTOS POSSÍVEIS, NO ÂMBITO DO TCU, DECORRENTES DESTA AÇÃO

Com base nas experiências adquiridas durante o treinamento focado no desenvolvimento de habilidades de negociação, o Tribunal de Contas da União (TCU) pode considerar diversas melhorias que podem ser implementadas para otimizar suas operações e interações tanto internas quanto externas. O evento proporcionou insights valiosos que podem ser aplicados para fortalecer a atuação do TCU em várias frentes.

Assim, é possível incorporar as técnicas do Modelo de Negociação de Harvard nas interações do TCU com outras entidades governamentais e partes interessadas. Isso pode melhorar a eficácia das negociações em auditorias, acordos de cooperação e na resolução de conflitos, promovendo resultados mais colaborativos e mutuamente benéficos.

Além disso, é possível estabelecer programas regulares de capacitação em negociação para os servidores do TCU, garantindo que todos tenham acesso às melhores práticas e ferramentas de negociação. Isso pode aumentar a capacidade do TCU de conduzir negociações complexas e melhorar a comunicação interna e externa.

Verifica-se ainda que as habilidades de negociação adquiridas podem colaborar para fortalecer as relações com outras instituições de controle e órgãos governamentais. Isso pode facilitar a cooperação e a troca de informações, resultando em uma fiscalização mais eficaz e integrada.

No caso específico da atuação do TCU nos processos da Secex Consenso, o ferramental adquirido deve permitir uma melhor atuação dos auditores envolvidos, tanto os da própria unidade de consensualismo, como das unidades temáticas especializadas. Aperfeiçoa-se, dessa maneira, a condução dos processos no âmbito das comissões, com a aplicação de uma metodologia clara e fundamentada em técnica mundialmente já testada e difundida.