

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL





| O QUE OFERECEMOS

- TREINAMENTOS CORPORATIVOS**
- WORKSHOPS**
- CURSOS ON-LINE**
- PALESTRAS ON-LINE**
- PROGRAM ON NEGOTIATION AT HARVARD LAW SCHOOL**

O PROPÓSITO DA GC-5

ACREDITAMOS QUE O PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO É CONTÍNUO E UMA EQUIPE BEM CAPACITADA GERA VANTAGEM COMPETITIVA DIANTE DE UM CENÁRIO COMPLEXO E DINÂMICO.



**CAPACITAR SUA EQUIPE PARA GARANTIR
ALTA PERFORMANCE É NOSSA MISSÃO.**

COMO PODEMOS TE AJUDAR?

NÓS CAPACITAMOS COM EXCELÊNCIA SEUS GESTORES E COLABORADORES PARA ESTAREM PREPARADOS PARA OS DESAFIOS IMPOSTOS PELO MERCADO.

A EXPERIÊNCIA DE NOSSOS CONSULTORES PERMITE CUSTOMIZAR O CONTEÚDO DE CADA TREINAMENTO DE ACORDO COM A SUA NECESSIDADE, FOCANDO NA PRÁTICA E NO DESEMPENHO.



ÁREAS DE ATUAÇÃO

- **NEGOCIAÇÃO & GESTÃO DE CONFLITO**
- **MEDIAÇÃO E BUSCA DE CONSENSO**
- **LIDERANÇA TRANSFORMADORA**
- **GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS**
- **COACHING EXECUTIVO**

“SE VOCÊ TEM UMA LARANJA E TROCA COM OUTRA PESSOA QUE TAMBÉM TEM UMA LARANJA, CADA UM FICA COM UMA LARANJA. MAS SE VOCÊ TEM UMA IDEIA E TROCA COM OUTRA PESSOA QUE TAMBÉM TEM UMA IDEIA, CADA UM FICA COM DUAS.”

CONFÚCIO

COMO PODEMOS SERVIR A SUA EMPRESA?



TREINAMENTOS CORPORATIVOS

TRABALHAMOS COM RENOMADOS CONSULTORES COM EXPERIÊNCIA ACADÊMICA E EMPRESARIAL. ENTENDEMOS SUA DEMANDA PARA OFERECER TREINAMENTO CUSTOMIZADO MESCLANDO TEORIA E PRÁTICA.

DURAÇÃO: 8 OU 16 HORAS



CURSOS ON-LINE

UTILIZANDO AS ÚLTIMAS TECNOLOGIAS PARA LEVAR CONHECIMENTO ESTRUTURADO DE FORMA ÁGIL E CONVENIENTE, OS CURSOS ON-LINE DA GC-5 PROPORCIONAM AULAS AO VIVO MESCLANDO COM AULAS GRAVADAS EM ESTÚDIO.

DURAÇÃO: 6, 8 OU 16 HORAS



WORKSHOPS

ATRAVÉS DE FORMATO DINÂMICO LEVAMOS CONHECIMENTO EM FORMATO QUE MESCLA PALESTRA E PRÁTICA.

DURAÇÃO: 4 HORAS



PALESTRAS

EM PARCERIA COM A “PALESTRARTE”, MAIOR EMPRESA DE PALESTRAS DO BRASIL, ENTENDEREMOS SUA DEMANDA E SEU PÚBLICO PARA TE OFERECER O MELHOR PORTFÓLIO DE PALESTRANTES DO BRASIL.

DURAÇÃO: 60 A 90 MINUTOS



PROGRAM ON NEGOTIATION AT HARVARD LAW SCHOOL

NOS ÚLTIMOS 9 ANOS LEVAMOS MAIS DE 200 ALUNOS PARA ESTUDAR NEGOCIAÇÃO EM UMA DAS UNIVERSIDADES MAIS PRESTIGIOSAS DO MUNDO.

CONHEÇA NOSSA EQUIPE

GLAUCO CAVALCANTI SÓCIO FUNDADOR DA GC-5



- PHD PELA FLORIDA CHRISTIAN UNIVERSITY
- MESTRE EM GESTÃO EMPRESARIAL PELA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS
- PÓS-GRADUADO NO MBA EM MARKETING PELA FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS
- GRADUADO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS PELA PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA (PUC) - RJ
- CURSO EM NEGOCIAÇÃO PELO PROGRAM ON NEGOTIATION AT HARVARD LAW SCHOOL
- CO-AUTOR DOS LIVROS NEGOCIAÇÃO 7.0 E EMPREENDEDORISMO DECOLANDO PARA O FUTURO
- SÓCIO FUNDADOR DA EMPRESA GC-5 NEGOTIATION SOLUTIONS
- 5 VEZES PREMIADO COMO MELHOR PROFESSOR DE NEGOCIAÇÃO DA FGV

GERMANA PINHEIRO É EXECUTIVA COMERCIAL DA GC-5. POSSUI PASSAGEM POR GRANDES EMPRESAS ONDE OCUPOU CARGOS ESTRATÉGICOS NA 3R BRASIL, AXIS BIOTEC, LES LABORATOIRES SERVIER E ROCHE.

ESPECIALISTA EM DESENVOLVIMENTO DE PROJETOS E GERENCIAMENTO DE EQUIPES DE ALTO DESEMPENHO.

UMA EXECUTIVA CAPAZ DE COMPREENDER AS NECESSIDADES DA SUA EMPRESA E TRAZER SOLUÇÕES CORPORATIVAS INTELIGENTES.

GERMANA PINHEIRO EXECUTIVA COMERCIAL



NEGOCIANDO EM CENÁRIOS DESAFIADORES

NESSE CURSO O RENOMADO **PROF. GLAUCO CAVALCANTI** ABORDA OS PRINCIPAIS TÓPICOS A RESPEITO DA **ARTE E CIÊNCIA DA NEGOCIAÇÃO** A PARTIR DE FUNDAMENTOS DAS PRINCIPAIS ESCOLAS DE NEGÓCIO DO MUNDO E DE RICAS CONTRIBUIÇÕES ORIGINAIS.

O CURSO É 100% ON-LINE E COMPOSTO POR AULAS GRAVADAS EM ESTÚDIO, APOSTILA E FERRAMENTAS DE PLANEJAMENTO PARA SUAS NEGOCIAÇÕES. O MATERIAL CONTÉM AINDA O TESTE DE PERFIL DE NEGOCIADOR COM BASE NO MODELO NED HERRMANN.

ESTE CURSO É PERFEITO PARA QUEM QUER SAIR DA ZONA DE CONFORTO, APRENDENDO A NEGOCIAR COM METODOLOGIA E PROCESSO.



NEGOCIANDO EM CENÁRIOS DESAFIADORES

TÓPICOS DO CURSO

- **NEGOCIANDO COM VOCÊ MESMO EM TEMPOS DIFÍCEIS – SUPERANDO SEUS SABOTADORES**
- **NEGOCIAÇÕES COOPERATIVAS EM CENÁRIOS ALTAMENTE COMPETITIVOS**
- **CONVERSAS DIFÍCEIS: COMO LIDAR COM TÁTICAS COMPETITIVAS E SER BEM-SUCEDIDO**
- **MAPEANDO O PERFIL DOS NEGOCIADORES – CONHEÇA O OUTRO LADO**
- **PLANEJAMENTO EFICAZ NAS NEGOCIAÇÕES**
- **O PODER DA PERSUASÃO – APRENDA A CONVENCER O OUTRO LADO**

NEGOCIAÇÃO 7.0

O OBJETIVO DESTE CURSO É APRESENTAR PARA OS ALUNOS UM MODELO ESTRUTURADO DE **PLANEJAMENTO PARA SUAS NEGOCIAÇÕES**.

CONSIDERANDO O EMBASAMENTO TEÓRICO DAS PRINCIPAIS ESCOLAS DE NEGOCIAÇÃO DO MUNDO, DESENVOLVEMOS A METODOLOGIA E O APLICATIVO **NEGOCIAÇÃO 7.0** QUE VÃO LHE AUXILIAR NAS SUAS NEGOCIAÇÕES.

AO LONGO DAS AULAS, APRESENTA AS FUNCIONALIDADES DO APP, QUE É ACESSÍVEL VIA SMARTPHONE. NELE, É POSSÍVEL FAZER ANÁLISES, CRIAR UM RELATÓRIO GERENCIAL E, ASSIM, FECHAR ÓTIMOS ACORDOS. COM APENAS 7 PASSOS VOCÊ ESTARÁ PRONTO PARA NEGOCIAR DE FORMA ESTRUTURADA. A METODOLOGIA **NEGOCIAÇÃO 7.0** É FÁCIL, ÁGIL E PRÁTICA PARA SUAS NEGOCIAÇÕES.

VOCÊ TERÁ ACESSO ÀS AULAS GRAVADAS EM ESTÚDIO PARA SOLIDIFICAR OS PRINCIPAIS CONCEITOS TRANSMITIDOS, RECEBERÁ AINDA APOSTILA E OS SLIDES DAS AULAS. PARA COMPLETAR O MATERIAL, RECEBERÁ COMO BÔNUS AS AULAS GRAVADAS VIA ZOOM PARA A TURMA QUE REALIZOU AO VIVO O CURSO.



NEGOCIAÇÃO 7.0

TÓPICOS DO CURSO

- **COMO MONTAR O PLANEJAMENTO PARA UMA NEGOCIAÇÃO USANDO UMA METODOLOGIA ESTRUTURADA – NEGOCIAÇÃO 7.0**
- **COMO SE PREPARAR PARA NEGOCIAÇÕES DESAFIADORAS E GERENCIAR CONFLITOS COM PESSOAS DIFÍCEIS**
- **COMO CONDUZIR NEGOCIAÇÕES DE ALTA PERFORMANCE ATRAVÉS DOS 7 PASSOS**
- **COMO USAR O APLICATIVO DE PLANEJAMENTO PARA CELULAR NEGOCIAÇÃO 7.0 ATRAVÉS DE SIMULAÇÕES EM TEMPO REAL**
- **COMO UTILIZAR A METODOLOGIA DE COMUNICAÇÃO EFICAZ APLICADA ÀS NEGOCIAÇÕES COMPLEXAS**

PALESTRAS ON-LINE

DECOLANDO PARA O NOVO FUTURO

A PALESTRA DECOLANDO PARA O NOVO FUTURO APRESENTA UMA OPORTUNIDADE PARA VOCÊ QUE QUER FAZER ACONTECER NO MUNDO DOS NEGÓCIOS E QUE BUSCA SAIR DA ZONA DE CONFORTO, EM **FORMATO 100% ON-LINE**.

É VOLTADA PARA PESSOAS QUE TÊM O DESEJO DE REALIZAR, SÃO EMPREENDEDORAS OU INTRA-EMPREENDEDORAS QUE ESTÃO DECIDIDAS A **TRANSFORMAR A VIDA PROFISSIONAL** NUM LONGO E BEM-SUCEDIDO VOO.

COM UMA LINGUAGEM MODERNA E UM CONTEÚDO RIQUESSÍSSIMO, O OBJETIVO É PREPARAR SUA MENTE, CORPO E ESPÍRITO PARA **ENCARAR OS DESAFIOS** QUE ESTÃO PELA FRENTE.



PALESTRAS ON-LINE

DECOLANDO PARA O NOVO FUTURO

TEMAS DA PALESTRA

- **MODELOS MENTAIS DOS CAMPEÕES**
- **SUPERAÇÃO E ANTIFRAGILIDADE**
- **EMPREENDEDORISMO ÁGIL**
- **GESTÃO DE RISCO**
- **MUDANÇA RADICAL**
- **LIDERANÇA TRANSFORMADORA**
- **PLANEJAMENTO EM CENÁRIOS DESAFIADORES**
- **ESTRATÉGIAS VENCEDORAS**
- **ANÁLISE DE MERCADOS COMPLEXOS**
- **TOMADA DE DECISÃO**
- **IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES – AS TÉRMICAS**

PROGRAM ON NEGOTIATION AT HARVARD LAW SCHOOL



PROGRAM ON NEGOTIATION
HARVARD LAW SCHOOL



NOS ÚLTIMOS 9 ANOS LEVAMOS MAIS
DE 200 ALUNOS PARA ESTUDAR NEGOCIAÇÃO EM UMA DAS
UNIVERSIDADES MAIS PRESTIGIOSAS DO MUNDO.



VOCÊ PODERÁ FAZER PARTE DA PRÓXIMA TURMA, BASTA FAZER SUA
INSCRIÇÃO NO SITE DA GC-5 E PARTICIPAR DO CURSO NEGOTIATION &
LEADERSHIP OFERECIDO PELO PON AT HARVARD LAW SCHOOL.

DIPLOMA

AO FINAL DO CURSO, MEDIANTE PRESENÇA E
PARTICIPAÇÃO, O ALUNO FARÁ JUS AO
CERTIFICADO DO PON AT HARVARD LAW SCHOOL
PARA O CURSO DE CURTA DURAÇÃO: PON
EXECUTIVE SEMINAR ON NEGOTIATION AND
LEADERSHIP.



NOSSOS CLIENTES





| ENTRE EM CONTATO

GERMANA PINHEIRO

GERMANA@GC5.COM.BR

21 98501-9026

GC5.COM.BR