

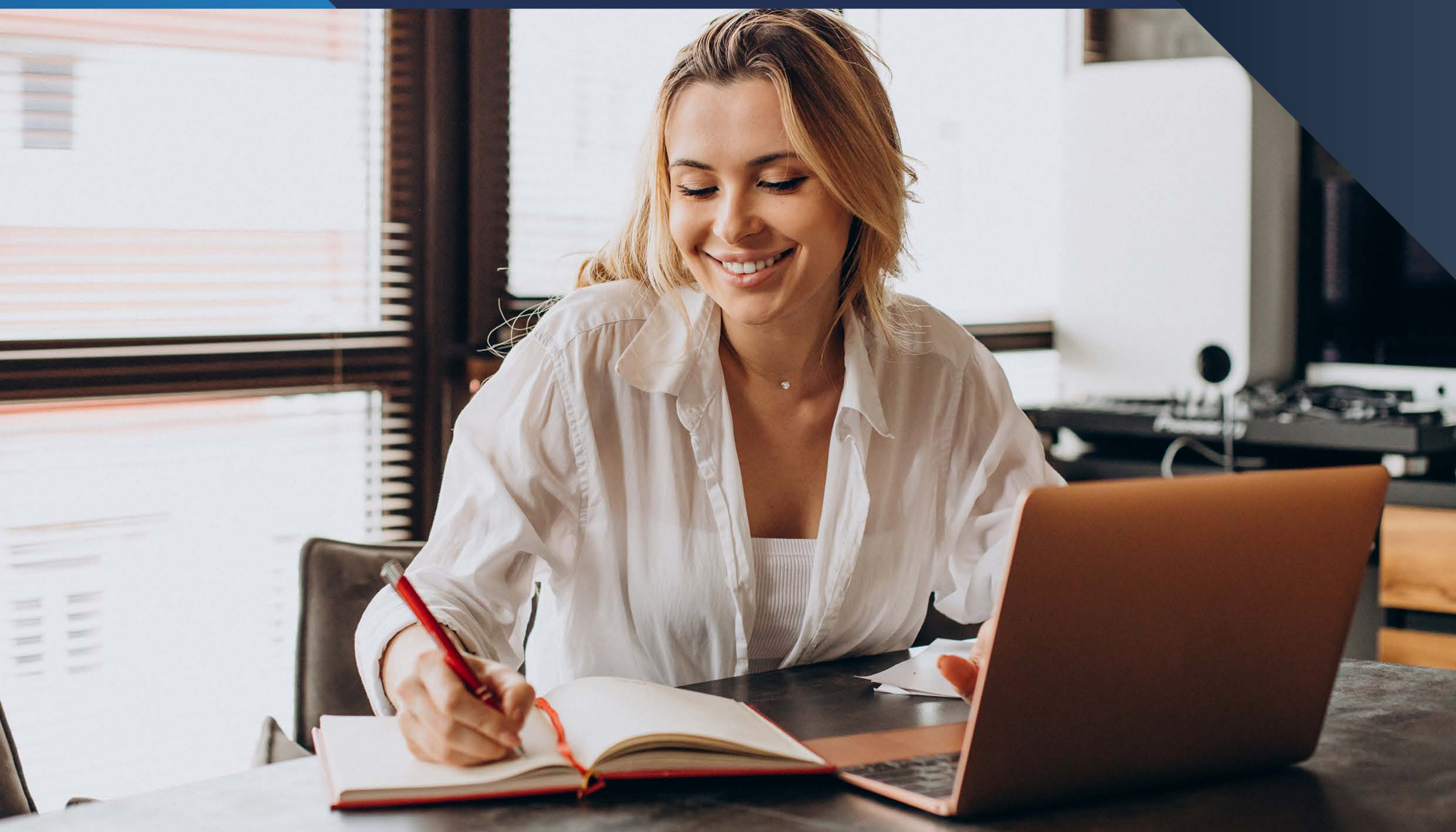
APRESENTAÇÃO *Institucional*

2026

O QUE OFERECEMOS

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





QUAIS FORMATOS

>> PRESENCIAL

>> ON-LINE

>> HÍBRIDO

QUAL 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.**



- >> **NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITO**
- >> **MEDIAÇÃO E BUSCA DE CONSENSO**
- >> **GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS**
- >> **LIDERANÇA TRANSFORMADORA**

“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, O CURSO OFERECE 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 12 ANOS LEVAMOS CENTENAS DE ALUNOS PARA ESTUDAR NEGOCIAÇÃO EM UMA DAS UNIVERSIDADES MAIS PRESTIGIOSAS DO MUNDO.

GLAUCO CAVALCANTI

SÓCIO FUNDADOR DA GC-5



- 5 VEZES PREMIADO COMO MELHOR PROFESSOR DE NEGOCIAÇÃO DA FGV
- AUTOR DOS LIVROS NEGOCIAÇÃO 7.0 E EMPREENDEDORISMO DECOLANDO PARA O FUTURO
- 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

TREINAMENTOS PRESENCIAIS / ON-LINE

NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITO

NESSE TREINAMENTO O RENOMADO **PROF. GLAUCO CAVALCANTI** APRESENTA UMA METODOLOGIA EFICAZ PARA CONDUZIR NEGOCIAÇÕES DE FORMA A ATINGIR RESULTADOS SUPERIORES PARA A EMPRESA.

OS PROFISSIONAIS SERÃO CONDUZIDOS A QUESTIONAR OS MODELOS MENTAIS QUE UTILIZAM ATUALMENTE NAS NEGOCIAÇÕES CORPORATIVAS E **APERFEIÇOAR SUAS HABILIDADES E COMPETÊNCIAS.**

ESSE CURSO PODE SER **PRESENCIAL, ON-LINE** OU NO **FORMATO HÍBRIDO.**



TREINAMENTOS PRESENCIAIS / ON-LINE

NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITO

TÓPICOS DO CURSO

DIMENSÃO RACIONAL

COMPREENDENDO FATORES
CHAVES DA NEGOCIAÇÃO



OS DOMÍNIOS DA NEGOCIAÇÃO



MATRIZ DAS NEGOCIAÇÕES



PLANEJAMENTO EFICAZ PARA
AS NEGOCIAÇÕES



NEGOCIAÇÕES COMPETITIVAS
X COOPERATIVAS



CÍRCULO DE VALOR



ESTRATÉGIAS DA NEGOCIAÇÃO



AS ARMAS DA PERSUAÇÃO
E INFLUÊNCIA

DIMENSÃO EMOCIONAL

GERENCIANDO A DINÂMICA
INTERPESSOAL NAS NEGOCIAÇÕES



AS EMOÇÕES NO PROCESSO
NEGOCIAL



LIDANDO COM DIFERENTES
PERFIS DE NEGOCIADORES



NEUROTÁTICAS
DE NEGOCIAÇÃO



GERENCIANDO PESSOAS
DIFÍCEIS E CONVERSAS
DESAFIADORAS



LINGUAGEM NÃO VERBAL
(O CORPO FALA)

TREINAMENTOS PRESENCIAIS / ON-LINE

TREINAMENTO EXCELÊNCIA EM VENDAS CONSULTIVAS

ESTE PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO COMERCIAL **ORIENTA GERENTES E PROFISSIONAIS DE NEGÓCIOS** ATRAVÉS DE DUAS FASES ESTRUTURADAS DE EVOLUÇÃO, CRIANDO CONDIÇÕES PARA AUMENTAR O VOLUME E A RENTABILIDADE DE SUAS VENDAS E POSSIBILITANDO A EXPANSÃO CONTÍNUA DE NEGÓCIOS COM OS CLIENTES ATRAVÉS DA ÊNFASE NA CONSTRUÇÃO DE RELACIONAMENTO, NEGOCIAÇÕES COM JUSTIÇA/EQUIDADE E NAS VENDAS CONSULTIVAS (VENDAS DE SOLUÇÕES).



TREINAMENTOS PRESENCIAIS / ON-LINE

TREINAMENTO EXCELÊNCIA EM VENDAS CONSULTIVAS

TÓPICOS DO CURSO

PLANEJAMENTO E GESTÃO DE CLIENTE



FUNIL DE NEGÓCIOS



**DINÂMICA DA ATUAÇÃO
COMERCIAL**



GERENTE DE RELACIONAMENTO



VENDA É UM SERVIÇO



**SELEÇÃO E PROSPECÇÃO
DE CLIENTES**



**AValiação E QUALIFICAÇÃO
DE CLIENTES**

ATENDIMENTO E EXPANSÃO DE NEGÓCIOS



**GESTÃO DE RELACIONAMENTO
E RESULTADOS**



**OPORTUNIDADES PARA
OTIMIZAÇÃO DE CONTRATOS E
AMPLIAÇÃO DE SOLUÇÕES**



**SUSTENTAÇÃO DE
RELACIONAMENTOS E EXPANSÃO
DE VENDAS / FIDELIZAÇÃO
DE CLIENTES**



**CHECK-LIST PARA EXPANSÃO
DE VENDAS**

PROGRAM ON NEGOTIATION AT HARVARD LAW SCHOOL

PROGRAM ON NEGOTIATION
HARVARD LAW SCHOOL
EXECUTIVE EDUCATION



NOS ÚLTIMOS 12 ANOS LEVAMOS CENTENAS DE 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, PARTICIPAR DE UMA ENTREVISTA EM INGLÊS E SE APROVADO TER SUA MATRÍCULA CONFIRMADA NO CURSO **NEGOTIATION & LEADERSHIP** OFERECIDO PELO **PROGRAM ON NEGOTIATION 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



GLAUCO CAVALCANTI

 **CONTATO@GC5.COM.BR**

 **21 99887-6084**

GC5.COM.BR

