

CURSO NEGOCIAÇÃO TRABALHISTA

PROF ROGERIO NEIVA

TEMA DA AULA: COMO JOGAR O JOGO DA NEGOCIAÇÃO DE BARGANHA EM AUDIÊNCIAS DE CONCILIAÇÃO NA JUSTIÇA DO TRABALHO

MATERIAL DE APOIO



NEGOCIAÇÃO
TRABALHISTA



COLOQUE NA AGENDA!

Curso Negociação Trabalhista

1a Turma de 2025

Inscrições: até 09/02

Início das Aulas Ao Vivo: 11/02

Programa:

- Modelos de Negociação
- Análise de Risco
- Cálculo Trabalhista aplicado às Negociações
- Aspectos Psicológicos e Apresentação de Propostas
- Técnicas de Negociação e Recursos de Persuasão

[CLIQUE AQUI P/ MAIS INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES](#)



NEGOCIAÇÃO
TRABALHISTA

Características das negociações em audiências de conciliação na Justiça do Trabalho:

1- cada parte estabelece uma META DE ACORDO*;

** problemas com as metas*

2- a NEGOCIAÇÃO se desenvolve em torno da busca pela META;

3- há uma GUERRA PSICOLÓGICA em que cada parte:

4.1- resiste para que o acordo não se distancie da sua META;

4.2- se esforça para que o outro lado faça CONCESSÕES;

4- o juiz tende a fazer PRESSÃO* para:

4.1- reduzir o valor pretendido pelo reclamante;

4.2- aumentar o valor que o reclamado se dispõe a pagar.

** desequilíbrio da pressão do juiz*

Modelos de Negociação

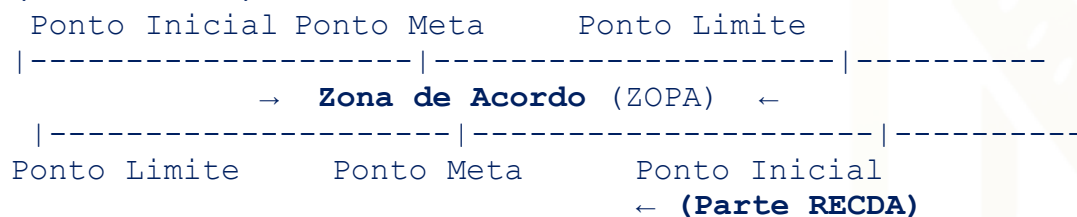
Negociação de Barganha Posicional (Competitiva)

CARACTERÍSTICAS DA NEGOCIAÇÃO de BARGANHA:

- partes como opoentes em disputa;
- bolo fixo/gordura/disputa por maior pedaço;
- jogo de soma zero;
- assimetria de informações.
- jogo de pressão e concessão:
 - perfil psicológico do negociador
 - relação c/ risco: apetite/aversão
 - variáveis subjetivas: perfis de negociadores - Thomas-Kilmann (1977)
 - variáveis objetivas: situação/condição processual (tendência de êxito)

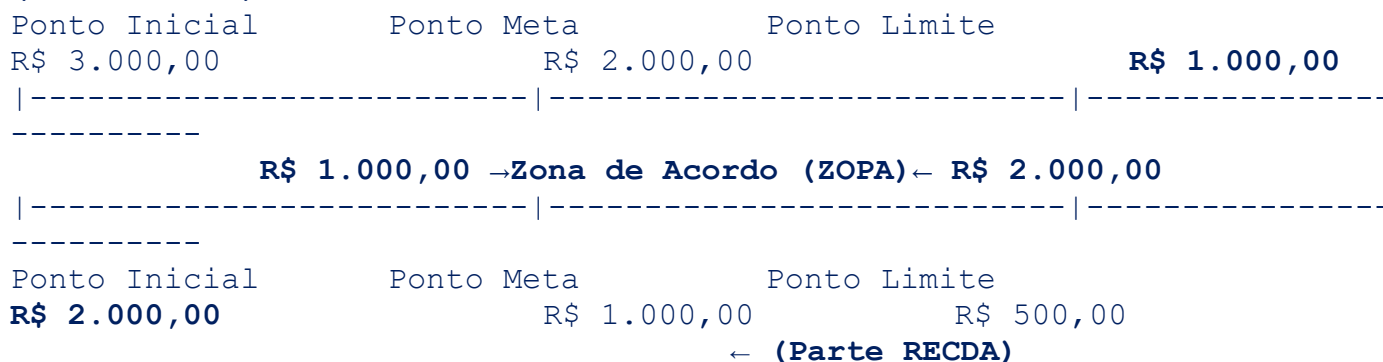
Diagrama da Negociação Competitiva:

(Parte RECTE) →



Exemplo:

(Parte RECTE) →



Exemplo de Diálogo de Negociação Competitiva:

- 1-Juiz/conciliador: (se dirigindo ao advogado da reclamada) Há alguma proposta de acordo por parte da reclamada?
- 2-Advogado do reclamado: Há. Nos propomos a pagar o valor de R\$ 5.000,00;
- 3-Juiz/conciliador: (se dirigindo ao advogado do reclamante) O reclamante aceita esta proposta?
- 4-Advogado do reclamante: não.
- 5-Juiz/conciliador: (se dirigindo ao advogado do reclamante) E haveria alguma contra-proposta?
- 6-Advogado do reclamante: Sim. Nossa contra-proposta é de R\$ 15.000,00;
- 7-Juiz/conciliador: Entendi. (se dirigindo ao advogado da reclamada) Diante da contraproposta apresentada pelo reclamante, haveria a possibilidade da reclamada melhorar a proposta?
- 8-Advogado do reclamado: o máximo que consigo chegar é R\$ 7.000,00 e em 07 parcelas de R\$ 1.000,00;
- 9-Juiz/conciliador: (se dirigindo ao advogado do reclamante) e o que o Sr acha disto?
- 10-Advogado do reclamante: este parcelamento está muito complicado. E reduzindo a minha proposta chegaria a R\$ 12.000,00. E menos que isto não tem conversa.



11-Juiz/conciliador: entendo. (se dirigindo ao advogado da reclamada) Dr., se o reclamante chegar ao valor das parcelas que o Sr. havia dito, teria como a reclamada chegar em R\$ 10.000,00?

12-Advogado da reclamada: (após fazer alguns gestos demonstrando certo desconforto e agitação, responde...) Eu chego neste valor nestas condições por minha conta e risco, sem nem falar com meu cliente. Se o reclamante aceitar a minha forma de parcelamento eu chego nos R\$ 10.000,00, assumindo o risco do meu cliente ficar bravo comigo.

13-Juiz/conciliador: (se dirigindo ao advogado do reclamante) Olha Dr., repare que a reclamada avançou bem, do ponto de onde começamos. E não está longe da última proposta apresentada pelo Sr. Então, o que acha? Temos como fechar?

14-Advogado do reclamante: (começa a falar baixo com seu cliente, em diálogo reservado, coça a cabeça, faz gestos faciais de que está com algum incômodo e pensando intensamente, e após alguns poucos minutos...) Ok, como o meu cliente está interessado na proposta vamos aceitar. Mas quero que a 1ª parcela seja paga imediatamente e com multa por mora ou inadimplemento de 100%.



COMO JOGAR O JOGO DA BARGANHA NA JUSTIÇA DO TRABALHO:

1- Análise e Identificação do valor real da ação (p/ o advogado do RECD significa checagem ou desconstrução do valor da causa): **QTO VALE?**

2- Análise de Risco do Processo (Metodologia Negociação Baseada em Variáveis): **QUAL A CHANCE DE ÊXITO?**

3- Definição inicial da META DE ACORDO;

4- Identificação do Nível de Appetite/Aversão a risco: **CALIBRAGEM DA META;**

5- Definição final da meta:

- valor meta;
- valor inicial;
- valor limite (preço de reserva).

6- Dicas finais:

6.1- "Técnica Criss Voss":

- escalonamento das propostas:

- meta: pagar R\$ 10.000,00

- 65% - R\$ 6.500,00

- 85% - R\$ 8.500,00

- 95% - R\$ 9.500,00

- 100% - R\$ 10.103,00

- meta: receber R\$ 10.000,00

- aumenta 35%: R\$ 13.500,00

- reduz mais 20%: R\$ 11.500,00

- reduz mais 10%: R\$ 10.500,00

- reduz mais 5%: R\$ 9.915,00

- proposta final em valor quebrado;

6.2- Concessões exigem contra-concessões: reserve margem;

6.3- Cuidado com ponto inicial: ancoragem x inviabilização;

6.4- Cuidado com "teto que vira piso" ou "piso que vira teto": tente obter garantia antes de chegar no seu limite.



VAMOS SEGUIR EM FRENTE?



ESTRUTURA DO CURSO NEGOCIAÇÃO TRABALHISTA:

- 1- Aulas Ao Vivo (Telepresenciais-Zoom) ;
- 2- Aulas Gravadas (disponíveis por 1 ano) ;
- 3- Encontro Individual (Telepresencial-Zoom) ;
- 4- Apoio e Tira-Dúvidas via Whatsapp;
- 5- Encontros p/ Atividade de Análise de Risco ("Grupo Vip").

AULAS AO VIVO (Foco em Atividades Práticas):

- Aula 1 - Modelos Negociação - II (continuidade)
- Aula 2 - Análise Risco - I
- Aula 3 - Noções de Cálculo Aplicadas - I
- Aula 4 - Noções de Cálculo Aplicadas - II
- Aula 5 - Aspectos Psicológicos e Apresentação de Propostas
- Aula 6 - Técnicas de Negociação e Recursos de Persuasão
- Aula 7 - Exercício de Negociação Simulada
- Aula 8 - Exercício Final de Análise Risco

AULAS GRAVADAS (+ de 100 AULAS):

I- MÓDULOS BÁSICOS: 19 AULAS

I.1- CONCEITOS INTRODUTÓRIOS: 1 AULA

I.2- MODELOS DE NEGOCIAÇÃO: 6 AULAS

I.3- ANÁLISE DE RISCO E MONTAGEM DE PROPOSTAS: 7 AULAS

I.4- TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO: 3 AULAS

I.5- PRINCÍPIOS DA PERSUASÃO APLICADOS: 2 AULAS

II- MÓDULOS COMPLEMENTARES: 86 AULAS

II.1- TEMAS PONTUAIS: 3 AULAS

II.2- COMENTÁRIOS A LIVROS E FILMES: 36 AULAS

II.3- COMENTÁRIOS A ARTIGOS ACADEMICOS: 20 AULAS

II.4- NOÇÕES DE CÁLCULO: 3 AULAS

II.5- DICAS PONTUAIS: 24 AULAS

POSSÍVEIS BONUS:

1- CONTA NO SISTEMA DE CÁLCULO DE PROPOSTA DE ACORDO VERSÃO WEB;

2- LIVRO "TÉCNICAS E ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO TRABALHISTA" - Ed Venturoli (FRETE GRÁTIS);

3- "CHECKLIST DA AUDIÊNCIA DE CONCILIAÇÃO" (FRETE GRÁTIS);

4- EBOOK COM CONTEÚDO DO CURSO E ROTEIROS DAS AULAS.

INSCRIÇÕES: ATÉ 09/FEV;

INÍCIO AULAS AO VIVO: 11/FEV.

CLIQUE AQUI PARA INFORMAÇÕES E INSCRIÇÃO



NEGOCIAÇÃO TRABALHISTA

Opção Um
Opção 1

- ✓ participação no curso, com acesso às aulas ao vivo e às aulas gravadas (por 1 ano)
- ✓ conta no Sistema de Cálculo de Proposta de Acordo Versão WEB
- ✓ 2 exemplares do livro "Técnicas e Estratégias de Negociação Trabalhista", 4ª ed., Ed Venturoli (frete grátis)
- ✓ Bloco Checklist para audiências de conciliação (frete grátis)
- ✓ Ebook com conteúdo do curso
- ✓ Ebook com roteiro das aulas
- ✓ Encontros ao vivo do "Grupo Vip"

12x R\$ 100,00
ou R\$ 1200,00 à vista

Quero a Opção 1

OPÇÃO MAIS ESCOLHIDA

Opção Dois
Opção 2

- ✓ participação no curso, com acesso às aulas ao vivo e às aulas gravadas (por 1 ano)
- ✓ conta no Sistema de Cálculo de Proposta de Acordo Versão WEB
- ✓ 1 exemplar do livro "Técnicas e Estratégias de Negociação Trabalhista", 4ª ed., Ed Venturoli (frete grátis)
- ✓ Ebook com conteúdo do curso
- ✓ Ebook com roteiro das aulas
- ✓ Encontros ao vivo do "Grupo Vip"
- ✗ Bloco Checklist para audiências de conciliação (frete grátis)

12x R\$ 49,50
ou R\$ 594,00 à vista

Quero a Opção 2

Opção Três
Opção 3

- ✓ participação no curso, com acesso às aulas ao vivo e às aulas gravadas (por 1 ano)
- ✓ conta no Sistema de Cálculo de Proposta de Acordo Versão WEB
- ✓ Ebook com conteúdo do curso
- ✓ Ebook com roteiro das aulas
- ✓ Encontros ao vivo do "Grupo Vip"
- ✗ Bloco Checklist para audiências de conciliação (frete grátis)
- ✗ 1 exemplar do livro "Técnicas e Estratégias de Negociação Trabalhista", 4ª ed., Ed Venturoli (frete grátis)

12x R\$ 47,50
ou R\$ 570,00 à vista

Quero a Opção 3



**NEGOCIAÇÃO
TRABALHISTA**