

## COMUNICADO DE ABERTURA CAMPANHA CAPACITACOOOP 01/2025

### AVANTE CAPACITA 2ª EDIÇÃO

O **SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM DO COOPERATIVISMO NO ESTADO DE GOIÁS – SESCOOP/GO**, entidade com personalidade jurídica de direito privado, com sede na Avenida H, esquina com Rua 14, nº 550, quadra C-9, lote 09, Jardim Goiás, na cidade de Goiânia-GO, por meio da parceria realizada junto a instituição de ensino **DALE CARNEGIE – INTEGRAR DESENVOLVIMENTO PESSOAL E EMPRESARIAL LTDA**, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 38.013.551/0001-62, sediada na Avenida T-9, nº 2310, quadra 523, Condomínio Comercial Inove, sala 705B, Jardim América, na cidade de Goiânia-GO, tornam público o Comunicado de Abertura Campanha CAPACITACOOOP 01/2025 – Avante Capacita 2ª Edição, conforme segue:

#### 1. DAS DISPOSIÇÕES E FINALIDADES

- 1.1 O presente programa tem como objetivo estimular a elaboração e o desenvolvimento de prêmios institucionais por meio de apresentação de certificados emitidos pela plataforma online do CAPACITACOOOP.
- 1.2 Plataforma 100% online e gratuita.
- 1.3 O cadastro poderá ser realizado por todas as cooperativas e comunidades.

#### 2. ACESSO A PLATAFORMA

Será de inteira responsabilidade do participante o acesso e cadastro ao link <https://www.capacita.coop.br/cursos> e o envio dos certificados para [capacitacoop@sescoopgo.coop.br](mailto:capacitacoop@sescoopgo.coop.br).

Dúvidas poderão ser sanadas por meio do contato 062 3240 – 8918 ou 062 3240 – 8900.

#### 3. CARACTERÍSTICAS DOS PRÊMIOS

- 1º Classificado: BOLSA DE ESTUDO **PROGRAMA NEGOTIATION MASTERY.**
- 2º Classificado: BOLSA DE ESTUDO **PROGRAMA NEGOTIATION MASTERY.**
- 3º Classificado: **1 Mochila SISTEMA OCB.**
- 4º Classificado: **1 Mochila SISTEMA OCB.**
- 5º Classificado: **1 Mochila SISTEMA OCB.**

#### 4. DAS INSCRIÇÕES E PRAZO DE VIGÊNCIA

- 1.1 As inscrições deverão ser realizadas, exclusivamente, através do site <https://www.capacita.coop.br> de acordo com o cronograma no **item 6** deste comunicado.
- 1.2 Para o primeiro acesso, o sistema irá enviar no e-mail no endereço eletrônico cadastrado com instruções para confirmação de inscrição. Analisar caixa no SPAM/Lixo Eletrônico.

#### 5. CRITÉRIOS PARA PARTICIPAÇÃO E ANÁLISE PARA O PRÊMIO

- 1.1 Será obrigatório a inclusão da **UNIDADE DA FEDERAÇÃO DA RESIDÊNCIA** para o estado de **GOIÁS** na realização do cadastro.
- 1.2 Será obrigatório a realização do **Curso: APRENDA A VENDER PELO WHATSAPP – 0:30 horas**, a participação só será validada com o envio do certificado desse curso. Para os participantes que já realizaram o curso obrigatório em outra data, basta enviar e realizar os demais, valido apenas para o curso deste item (1.2).
- 1.3 Para concorrer aos prêmios o participante deve possuir no mínimo **12 certificados** de sua escolha (os certificados do item 1.2 já estão dentro dessa quantidade).
- 1.4 Serão validos os certificados realizados de **01/03/2025 até 30/05/2025**.
- 1.5 Atendido os itens 1.1, 1.2 e 1.3, para ter pontuação adicional o participante poderá apresentar mais certificados. Quanto mais certificados, mais chances. Aproveite os cursos de curta duração.
- 1.6 Certificados devem ser enviados para o endereço [capacitacoop@sescoopgo.coop.br](mailto:capacitacoop@sescoopgo.coop.br), com os dados a seguir: **NOME COMPLETO, CPF, NOME DA COOPERATIVA OU EMPRESA OU ESCOLA OU UNIVERSIDADE OU COMUNIDADE e telefone para contato**.

#### 6. CRONOGRAMA

ETAPAS DO PROGRAMA	DATAS
Abertura da campanha	26/03/2025
Data limite de realização do curso	30/05/2025
Data limite de envio dos certificados	04/06/2025
Data do sorteio	09/06/2025

#### 7. DAS CONSIDERAÇÕES GERAIS

- 1.1 O custeio da bolsa de estudo, será de 100% para cada participante.

- 1.2 Por se tratar de um curso presencial, **que acontecerá em 27 e 28 de junho de 2025**, realizado em Goiânia/GO, todas as despesas de ida, alimentação, entre outros, será de responsabilidade do ganhador.
- 1.3 A retirada da mochila deve ser realizada no endereço do SESCOOP/GO – GOIÂNIA-GO.
- 1.4 Não serão aceitos certificados em nome de terceiros.
- 1.5 Sorteio será realizado por meio da plataforma do SESCOOP/GO com o nome de todos os participantes que realizaram o envio dos certificados.
- 1.6 Será realizado no formato ao vivo, na plataforma do Instagram [@goias\\_cooperativo](https://www.instagram.com/goias_cooperativo) e no YouTube [www.youtube.com/c/GOIÁSCOOPLive](https://www.youtube.com/c/GOIÁSCOOPLive).

## 8. INFORMAÇÕES DO CURSO



### Negotiation Mastery

Processo integrativo para atingir objetivos

**Principais temas:** *neutralidade emocional, autoconfiança produtiva, planejamento e estratégia da negociação, versatilidade com diferentes tipos de negociadores, gerenciamento de conflitos, táticas e movimentos de negociação, e negociação integrativa.*

Não negociamos porque queremos, mas sim para garantir o que precisamos.

O resultado de negociações ruins pode ter efeito duradouro em termos emocionais e financeiros. Com o Negotiation Mastery os participantes passam a negociar como profissionais, seja vendendo, comprando, liderando ou mesmo em seus relacionamentos.

Algumas das habilidades trabalhadas de forma 100% prática ao longo das sessões são manter o conforto e a estabilidade emocional sob pressão, tornar-se menos vulnerável ao medo de perder, não fazer concessões desnecessárias ou partir para o ataque, lidar de forma madura com o risco do negócio, favorecer um bom relacionamento mesmo nas mais duras negociações, dominar o planejamento de uma negociação para eliminar possibilidades de maus negócios, saber utilizar todas as fones de poder enquanto negocia, entre outras.

Indicado para: profissionais que precisam realizar melhores negociações e colher mais resultados em seus negócios, compradores que querem substituir lutas por parcerias, e vendedores que querem aumentar sua conversão de negócios com alto valor agregado.

Sinais que apontam para esse processo:

- Resgatar situações de vendas, compras, liderança ou relacionamentos que estão no limite de rompimento.
- Baixa conversão mesmo oferecendo boas condições de ganho para a outra parte.
- Desconforto para enfrentamentos.
- Dificuldade em posicionamentos ousados.
- Negociador aceita acordos ruins.
- Negociador abusa da outra parte.
- Negociador passivo ou agressivo, ou ainda passivo-agressivo.
- Negociador não vê a negociação como oportunidade construtiva.
- Negociador conduz a negociação de forma egoísta.

**Calendário:**  
junho de 2025  
(sexta e sábado)

**Formato:**  
2 dias  
Presencial  
8h às 18h

**Dale Carnegie Goiás**  
(62) 3093-1221  
Av. T9, 2310 – Salas 704 B e 705 B  
Goiânia - GO