

126

**CURSO DE NEGOCIAÇÃO EMPRESARIAL PARA A ELABORAÇÃO DE UM SOFTWARE EDUCATIVO NO PROJETO TAPEJARA (2000).** *Paulo Cesar Gomes de Borba, Regina Verdin, Milton José Penchel Madeira* (Projeto Sistemas Inteligentes de Ensino na Internet – “Tapejara”, Centro de Ciências da Saúde/Psicologia Cognitiva/Unisinos)

Este estudo teórico-bibliográfico de montagem de um Curso de Negociação Empresarial se insere no projeto de pesquisa multidisciplinar e multiinstitucional ‘Tapejara’ de Sistemas Inteligentes Computacionais de Ensino na Internet, elaborado pela equipe de Processos Cognitivos da UNISINOS, para construção de um Tutor Inteligente aplicado ao Ensino à Distância, e uso subsequente em treinamentos assíncronos em negociação empresarial de profissionais de uma empresa de telecomunicações do Rio Grande do Sul. O curso visa o aprimoramento das habilidades de negociação destes profissionais, e fornece elementos para o treinamento de estratégias, táticas de negociação e manejo dos estilos de comportamento nos negociadores. O curso foi dividido em cinco módulos. Destaca-se o módulo IV, referente às habilidades comportamentais e de relacionamento na negociação, nos quais serão identificados os estilos de negociação predominantes na população-alvo de profissionais de negociação daquela empresa. Os resultados propiciarão elementos para criação de estratégias inteligentes de ensino de negociação empresarial, e a ser implementado em um Tutor Inteligente e aplicável ao ensino personalizado e à distância.