

Formação de Empreendedorismo

Tutorial de negociação: Como reivindicar o seu valor

Etapas:

- pesquisar
- priorizar
- delinear concessões
- identificar necessidades
- encontrar ligações
- conhecer as partes interessadas

Veja o Vídeo - <https://www.youtube.com/watch?v=VNTRz1uUc2I>

Materiais: Fichas 1, 2, 3, 4

Follow-up: Apresentação e discussão

Formação de Empreendedorismo

Ficha 1		
Cenário 1: Está à procura de emprego e precisa de saber quanto vale.		
	Competências	Resultados
<p>Pesquisar</p> <p><i>Por favor, descubra qual o seu valor, identifique as suas competências e resultados.</i></p>		
<p>Priorizar</p> <p><i>Por favor, faça uma lista do que pretende obter da negociação.</i></p>		
<p>Delinear concessões</p> <p><i>Por favor, identifique as concessões que está disposto a fazer.</i></p>		
<p>Identificar necessidades</p> <p><i>Por favor, identifique as necessidades dos parceiros, apure de que forma as suas competências, resultados e conquistas podem ajudá-los a atingir os seus objetivos.</i></p>		
<p>Encontrar ligações</p> <p><i>Por favor, identifique as ligações dentro e fora da organização.</i></p>		
<p>Conhecer as partes interessadas</p> <p><i>Por favor, identifique o processo de tomada de decisões.</i></p>		

Formação de Empreendedorismo

Ficha 2		
Cenário 2: Está a negociar algo com o seu vizinho, tente resolver um problema com ele.		
	Competências	Resultados
Pesquisar <i>Por favor, descubra qual o seu valor, identifique as suas competências e resultados.</i>		
Priorizar <i>Por favor, faça uma lista do que pretende obter da negociação.</i>		
Delinear concessões <i>Por favor, identifique as concessões que está disposto a fazer.</i>		
Identificar necessidades <i>Por favor, identifique as necessidades dos parceiros, apure de que forma as suas competências, resultados e conquistas podem ajudá-los a atingir os seus objetivos.</i>		
Encontrar ligações <i>Por favor, identifique as ligações dentro e fora da organização.</i>		
Conhecer as partes interessadas <i>Por favor, identifique o processo de tomada de decisões.</i>		

Formação de Empreendedorismo

Ficha 3		
Cenário 3 Está a negociar a sua carreira		
	Competências	Resultados
Pesquisar <i>Por favor, descubra qual o seu valor, identifique as suas competências e resultados.</i>		
Priorizar <i>Por favor, faça uma lista do que pretende obter da negociação.</i>		
Delinear concessões <i>Por favor, identifique as concessões que está disposto a fazer.</i>		
Identificar necessidades <i>Por favor, identifique as necessidades dos parceiros, apure de que forma as suas competências, resultados e conquistas podem ajudá-los a atingir os seus objetivos.</i>		
Encontrar ligações <i>Por favor, identifique as ligações dentro e fora da organização.</i>		
Conhecer as partes interessadas <i>Por favor, identifique o processo de tomada de decisões.</i>		

Formação de Empreendedorismo

Ficha 4		
Cenário 4: Está a criar uma parceria de negócio		
	Competências	Resultados
<p>Pesquisar</p> <p><i>Por favor, descubra qual o seu valor, identifique as suas competências e resultados.</i></p>		
<p>Priorizar</p> <p><i>Por favor, faça uma lista do que pretende obter da negociação.</i></p>		
<p>Delinear concessões</p> <p><i>Por favor, identifique as concessões que está disposto a fazer.</i></p>		
<p>Identificar necessidades</p> <p><i>Por favor, identifique as necessidades dos parceiros, apure de que forma as suas competências, resultados e conquistas podem ajudá-los a atingir os seus objetivos.</i></p>		
<p>Encontrar ligações</p> <p><i>Por favor, identifique as ligações dentro e fora da organização.</i></p>		
<p>Conhecer as partes interessadas</p> <p><i>Por favor, identifique o processo de tomada de decisões.</i></p>		



YOUTHPRENEURS-LEARNING BY DOING

2016-3-RO01-KA205-035607

Formação de Empreendedorismo

