

Programa de Empreendedorismo

Tutorial: Táticas de negociação

Objetivos:

- Observar uma negociação em curso entre um colaborador e o seu patrão;
- Explorar as estratégias e táticas de negociação (processo lento, resistência através de brainstorming, utilização de perguntas de diagnóstico, argumentação persuasiva);
- Aprender a gerir a falta de cooperação.

Vídeo - <https://www.youtube.com/watch?v=BA0DPaCiww>

Questões para discussão:

1. Gostaste da forma como decorreu o processo de negociação entre o Tom e o seu patrão?
2. Como é que o Tom lidou com a falta de cooperação?
3. O que precisa de ter para ser persuasivo?