

 10

Para saber mais

Vamos recordar um pouco do que vimos nos vídeos desta aula de definições iniciais da negociação.

Tente refletir sobre o que estudamos nesta aula. As definições e propósito da negociação, aplicabilidade, seja em gestão de projetos, negociando contratos e até mesmo assuntos pessoais.

Vimos também sobre as abordagens da negociação e sobre a duração da mesma. É importante lembrar que ambas as abordagens são aplicáveis e durante o processo de negociação você pode mudar a abordagem de acordo com o andamento e evolução do processo.

Por fim, tratamos das características do negociador e a importância de desenvolver certas habilidades e usá-la de maneira adequada.

Para o nosso próximo vídeo, é importante que você lembre ou reveja nosso vídeo cenário e tente descrever quais conceitos e de que forma os mesmos são aplicados no nosso cenário do projeto.

No próximo vídeo eu trago alguns dos pontos para que você possa comparar e enriquecer ainda mais o seu conhecimento sobre negociação e dos conceitos que foram apresentados nos vídeos desta aula.

Te vejo no próximo vídeo.