

## **ATIVIDADE 3**

### **Perfil de Negociadores Brasileiros e Estrangeiros (parte 1)**

O objetivo principal das próximas atividades é exercitarmos dois importantes conceitos relacionados ao profissional de negociação: estilos e habilidades. Para isto foram escolhidas seis personalidades do mundo empresarial, político e social, nos cenários nacional e internacional, que tenham tido atuação como negociadores. A proposta é trabalharmos os conceitos estudados na Unidade 3 relativos a estilos e habilidades em negociação, a partir da atuação prática destas pessoas. O trabalho deverá ser feito em grupo e a resposta postada no Fórum da disciplina.

- 1) No quadro abaixo é apresentada uma lista com os nomes de seis personalidades brasileiras e estrangeiras que tenham tido uma atuação como negociadores. Analise-a atentamente.

<b>BRASILEIROS</b>	<b>ESTRANGEIROS</b>
<b>Juscelino Kubitschek</b>	<b>Bill Clinton</b>
<b>Antônio Carlos Magalhães</b>	<b>Martin Luther King</b>
<b>Antônio Ermírio de Moraes</b>	<b>Mikhail Gorbachev</b>

- 2) Entre estes nomes, escolha um brasileiro e um estrangeiro.
- 3) Identifique e justifique, para cada um dos escolhidos, três características de seu estilo de negociação e três de suas habilidades. Pode-se adotar como referência as listagens e classificações apresentadas ao longo dos Módulos 1 e 2 da Unidade 3.
- 4) Fundamente suas opiniões de forma clara e objetiva, procurando utilizar exemplos de situações que as justifiquem. Para isto, procure pesquisar as biografias e trajetórias profissionais dos escolhidos.
- 5) Ao final, o líder do grupo deverá postar no Fórum da disciplina:
  - a indicação do brasileiro e do estrangeiro escolhido;
  - as características de estilos e habilidades identificadas de cada um dos escolhidos; e
  - as respectivas justificativas e exemplificações para cada habilidade e estilo.

Bom trabalho a todos!