

ATIVIDADE 4

Perfil de Negociadores Brasileiros e Estrangeiros (parte 2)

Na Atividade 3 vocês escolheram e fizeram a análise dos estilos e habilidades de negociação de importantes profissionais que se destacaram em suas carreiras. Agora daremos seqüência a este trabalho, aprofundando o estudo do perfil destes negociadores. O trabalho deverá ser feito em grupo e a resposta postada no Fórum da disciplina.

- 1) Em primeiro lugar, suponha que você esteja numa situação em que precise negociar com estas pessoas que tiveram seu perfil analisado na Atividade 3.
 - a) Que frases você diria a cada uma delas que seriam mais eficientes para obtenção de um acordo? Cite, pelo menos, dois exemplos, explicando por que elas seriam utilizadas por você.
 - b) Quais seriam os maiores obstáculos que você esperaria enfrentar numa negociação com estas pessoas? Cite, pelo menos, dois exemplos e comente como você se prepararia para lidar com estes obstáculos, caso se configurem como empecilhos para a obtenção de um acordo.
- 2) Faça uma análise comparativa da atuação como negociador das pessoas escolhidas pelo grupo, comentando as semelhanças e diferenças entre elas em termos de seus estilos e habilidades negociais.
- 3) Ao final, o líder do grupo deverá postar no Fórum da disciplina:
 - a) as frases elaboradas e as respectivas explicações;
 - b) os possíveis obstáculos identificados e as respectivas estratégias escolhidas pelo grupo; e
 - c) a análise comparativa da atuação destas pessoas no papel de negociador.

Bom trabalho a todos!