

Atividade 3

O objetivo principal desta atividade é exercitarmos dois importantes conceitos relacionados ao profissional de negociação: estilos e habilidades. Para isto foram escolhidas dez personalidades do mundo empresarial, político e social, no cenário 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, conforme especificado.

- 1) No quadro abaixo apresentamos os nomes de dez personalidades brasileiras e estrangeiras que tenham tido uma atuação como negociadores. Analise-a atentamente.

BRASILEIROS	ESTRANGEIROS
Sílvio Santos	Jack Welsh
Fernando Collor	Lee Iacoca
Betinho	MargarethThatcher
Martha Suplicy	Mahatma Ghandi
Lula	George W. Bush

- 2) Entre estes dez nomes, escolha dois brasileiros e dois estrangeiros.
- 3) Identifique e justifique, para cada um dos escolhidos, três características de seu estilo de negociação e três de suas habilidades.
- 4) Fundamente suas opiniões de forma clara e objetiva, ilustrando-a com exemplos de situações que justifiquem suas respostas. Para isto, procure pesquisar suas biografias e trajetórias profissionais.
- 5) E se você estivesse negociando com estas pessoas? 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.

- 6) Faça uma análise global da atuação das pessoas escolhidas no papel de negociador, verificando quais são as semelhanças e diferenças em termos de seus estilos e habilidades negociais.
- 7) Ao final, o líder do grupo deverá postar no Fórum da disciplina:
 - a) a indicação dos dois brasileiros e dos dois estrangeiros escolhidos;
 - b) as características de estilos e habilidades identificadas, com as respectivas justificativas e exemplificações;
 - c) as frases elaboradas e explicações;
 - d) a análise global da atuação desta pessoa no papel de negociador.

Bom trabalho a todos!