

10

Para saber mais**Vamos recordar um pouco do que vimos nos vídeos desta aula sobre o poder e a fonte de poder da negociação.**

Tente refletir sobre o que estudamos nesta aula.

Nos vídeos desta aula tratamos de entender o quadrante da negociação e suas variantes e lembrando que uma boa negociação é sempre aquele Ganha/Ganha voltada para a objetividade e racionalidade.

Identificamos que: Oportunidade X Informação X Poder é a fórmula de sucesso para uma negociação e todos os 3 pilares precisam existir, ou seja, caso algum destes fatores seja desconhecido o sucesso da negociação pode ser comprometido.

Os tipos de poder tratado nas aulas foram: Moral, Estética e Eficácia.

E então, com base no exposto que tipo de poder podemos utilizar em nosso cenário do projeto e qual a fonte de poder nós temos para poder equilibrar um processo de negociação?

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.