

MATERIAL DE APOIO

MÓDULO 04

plano ê

MATEMÁTICA DA
NEGOCIAÇÃO

A IMPORTÂNCIA DE ENTENDER OS VALORES DA NEGOCIAÇÃO

Um bom CEO deve entender profundamente o impacto que as negociações têm para ambas as partes da parceria.

Nenhum contrato deve ser fechado pensando apenas superficialmente.

Lembre-se de levar em consideração os custos gerais do projeto, e prever os resultados no curto, médio e longo prazo.

Planilha de simulações de porcentagens

Use a planilha de simulações de porcentagem (disponível nos materiais desta aula) para observar o comportamento dos dados de acordo com a mudança das grandezas.

O ideal é encontrar a negociação mais justa para a sua agência e o especialista, levando em consideração os riscos e responsabilidades de cada um.

Não se limite!

Mesmo que tenha dificuldade em interpretar os dados, se desafie a estudar os números e entender os cálculos da planilha.

plano ê

PRODUZIDO POR:

AUTORIA:

Ellen Salomão

PRODUÇÃO:

Felipe Botelho e Guilherme Feix

DIAGRAMAÇÃO E DIREÇÃO DE ARTE:

Gubbio Adson e Pedro Veloso