

 04

## Planejando e preparando

Carlos precisa vender seu carro e para isso, fez uma pesquisa em diversos sites de compra e venda de automóveis, e os valores encontrados foram entre R\$ 25.000,00 e 28.000,00. Diante desta pesquisa, Carlos anunciou seu carro por R\$ 28.500,00 à vista

Ana Beatriz, que trabalha na mesma empresa que Carlos, ficou interessada e ofereceu o valor de R\$ 26.000,00. Carlos sente que Ana Beatriz vai declinar no acordo e acredita que encontrará no mercado outras opções melhores.

Na sua visão, como Carlos deveria ter se preparado e planejado para esta negociação?

*Seleciona uma alternativa*

**A** Carlos deveria ter se dedicado a entender o porque a Ana Beatriz precisaria de um carro e porque ela negociaria com ele.

**B** Como ele conhece o seu carro a preparação e planejamento para este tipo de negociação não é necessário, pois o aprendizado ocorre durante o processo.

**C** Carlos deveria ter pedido a Ana Beatriz todas as suas informações necessárias para se preparar para a negociação visando atender somente às suas necessidades.

**D** Carlos deveria ter se dedicado tempo no planejamento com atenção nos pontos em comum com a Ana Beatriz, minimizar os pontos divergentes e maximizar os pontos convergentes e ter considerado alternativas que possam ser levadas em conta pela Ana Beatriz e também aprender tudo que puder da outra parte.