

11

## Para saber mais

Vamos recordar um pouco do que vimos nos vídeos desta aula sobre o pano de fundo da negociação.

Tente refletir sobre o que estudamos nesta aula. Tratamos sobre entender e delimitar a Zona de provável acordo para a negociação. Valor máximo e mínimo estabelecido para iniciar um processo de negociação e também sobre possuir ou desenvolver alternativas em caso de um declínio da negociação.

Vimos também sobre a importância e tempo para se preparar para uma negociação e também sobre elaborar uma estratégia a ser seguida e desenvolvida durante o processo da negociação. Conhecer o produto e a parte que estamos negociando é um trunfo para este processo.

Entendemos os limites da negociação, temos alternativas para ofertar em caso de um possível não acordo, conhecer o produto, pessoa a qual estou negociando são itens que devemos ter para a nossa estratégia e sempre gastar um bom tempo no planejamento da 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.