

Para saber mais

Vamos recordar um pouco do que vimos nos vídeos desta aula sobre melhorar continuamente suas habilidades de negociação.

Tente refletir sobre o que estudamos nesta aula.

Nos vídeos desta aula tratamos da chave principal da negociação, o MACNA (Melhores alternativas em caso de não acordo). A MACNA, uma vez que você conheça seu produto é algo que pode ser desenvolvido antes de um processo da negociação. Pode ser identificado pontos de melhoria em nossa MACNA de acordo com processos de negociação já realizado.

Outro ponto importante é nunca esquecer as etapas do processo de negociação e saber em que momento estamos e principalmente o que fazer em cada etapa. Não podemos negligenciar estas etapas, pois se isso ocorrer podemos trazer pra nós mesmos uma negociação não tão favorável quanto gostaríamos que fosse.

Consolidação do conhecimento sobre os principais pontos da negociação tanto para a vida real quanto para nosso cenário do projeto e como aplicar continuamente a melhoria do nosso processo.

Lembrando que ter um processo muito bem definido e melhorado continuamente, é um importante trunfo em quaisquer processos de negociação e nos colocará em vantagem frente a outra parte que estamos negociando.

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.

Até já!