

ATIVIDADES PRÁTICAS

NEGOCIE COMO SE SUA VIDA DEPENDESSE DISSO

PRATICANDO A ESCUTA ATIVA

Objetivo: Melhorar a compreensão e fortalecer conexões.

- Durante uma conversa, concentre-se em ouvir mais do que falar.
- Registre 3 perguntas que você pode usar para explorar mais detalhes.
- Avalie como o silêncio estratégico melhora o diálogo.

CONSTRUINDO CONEXÃO EMOCIONAL

Objetivo: Criar um ambiente de confiança e colaboração.

- Liste 3 formas de demonstrar empatia em uma negociação.
- Planeje como validar emoções do outro lado sem ceder sua posição.
- Reflita sobre uma situação onde a empatia fez diferença.

USANDO PERGUNTAS PODEROSAS

Objetivo: Explorar intenções e expandir opções.

- Identifique 3 perguntas abertas que pode usar em negociações.
- Planeje uma conversa em que você apenas faça perguntas.
- Avalie o impacto das perguntas na troca de informações.

PREPARANDO-SE PARA O IMPREVISÍVEL

Objetivo: Adaptar-se rapidamente a situações inesperadas.

- Liste 2 estratégias para lidar com uma surpresa na negociação.
- Planeje como manter a calma em situações tensas.
- Identifique alternativas caso o plano inicial falhe.

CRIANDO ACORDOS GANHA-GANHA

Objetivo: Buscar soluções que beneficiem ambas as partes.

- Liste 3 formas de criar valor adicional em uma negociação.
- Reflita sobre concessões que você pode oferecer sem grandes perdas.
- Planeje uma negociação focada em benefícios mútuos.