

PLANO DE AÇÃO

NEGOCIE COMO SE SUA VIDA DEPENDESSE DISSO

DOMINE A ESCUTA ATIVA

- Use perguntas reflexivas para aprofundar o diálogo.
- Demonstre interesse genuíno em compreender o outro.
- Pratique silêncio estratégico para obter mais informações.

ESTABELEÇA UMA CONEXÃO EMOCIONAL

- Construa confiança por meio da empatia.
- Identifique e reconheça as emoções da outra parte.
- Crie um ambiente seguro para negociação.

PREPARE-SE PARA O IMPREVISÍVEL

- Esteja pronto para lidar com surpresas.
- Adote uma postura flexível e adaptável.
- Tenha alternativas viáveis para diferentes cenários.

FAÇA PERGUNTAS PODEROSAS

- Utilize perguntas abertas para explorar intenções.
- Descubra interesses ocultos por trás das posições.
- Estimule o outro a refletir sobre suas opções.

FOQUE NO ACORDO GANHA-GANHA

- Identifique soluções que beneficiem ambas as partes.
- Equilibre concessões para criar valor mútuo.
- Finalize acordos que reforcem parcerias duradouras.