



UM GUIA ACIMA DA MÉDIA

Harvard Business Review

Negociações eficazes

Tome a iniciativa
Gerencie conflitos
Chegue ao sim

Jeff Weiss



**Harvard
Business
Review**
Press

Resumo de Negociações eficazes

Indispensável para profissionais de todas as áreas e níveis de experiência, este livro tem o selo de qualidade Harvard Business Review – um dos nomes mais fortes do mundo na área de negócios – e comprova que é possível dar uma guinada na carreira com passos simples, eliminando os problemas que estão tirando seu sono.

! Negociar é uma questão de criatividade, não de conciliação. Seja um acordo milionário entre duas empresas ou um pedido de aumento de salário, negociações podem ser estressantes. Você faz uma exigência aqui, a outra parte cede ali...

E assim vai até que vocês chegam a um meio-termo – e ambos saem com a sensação de que poderiam ter conseguido algo melhor. Mas essas interações podem ser bem diferentes.

Negociações eficazes apresenta uma abordagem clara e organizada para você encontrar a solução que satisfaça todos os envolvidos. Aprenda a sair de um processo de concessões sucessivas e trabalhar de maneira colaborativa e criativa com a outra parte, construindo acordos e relacionamentos melhores.

Veja também como:

- preparar-se com antecedência;
- dar o tom certo para a conversa;
- compreender o que está de fato em jogo;
- lidar com as emoções;
- desarmar negociadores agressivos.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)