Práticas Pedagógicas & Comunicação e Expressão Oral

Habilidades em Negociação

Docentes: Leonardo Dias Cagnani
Pedro Henrique Pereira Rebello
Vitor Hugo Balasco Serrão

METODOLOGIA DE ENSINO

Adaptação de:

PHILLIPS 66 / SOLUÇÃO DE PROBLEMAS

PHILLIPS 66	SOLUÇÃO DE PROBLEMAS
Emprego	
• Técnica que visa à participação de todo o auditório em uma discussão; • Apreciação de problemas de natureza social, política, educacional e cultural; • Consecução do levantamento de opiniões.	• Enfrentamento de uma situação nova, exigindo pensamento reflexivo, crítico e criativo a partir dos dados expressos na descrição do problema; • Demanda a aplicação de princípios, leis que podem ou não ser expressas em fórmulas matemáticas.
Favorece	
• Fixação e integração da aprendizagem; • Tomada de decisões.	• Desenvolvimento do pensamento reflexivo,crítico e criativo; • Levantamento e análise de dados
Metodologia	
• Grupos de seis (ou quatro, dois) componentes cada um; • Discutem um assunto, tema, problema na busca de uma solução durantes seis minutos; • Expõe e discutem as conclusões do grupo com todo o auditório.	• Apresenta ao estudante um determinado problema, mobilizando-o para a busca da solução. • Levantamento de hipóteses e análise de dados disponíveis. • Executam as operações e comparam soluções obtidas.

Dividir em 6 Grupos, sendo 3 de cada lado da sala.

6 minutos para leitura com ATENÇÃO do texto.

6 minutos para definir métodos de negociação.
- Quais argumentos serão usados na negociação e quais não serão usados;
- Negociação em Grupo ou Individual.

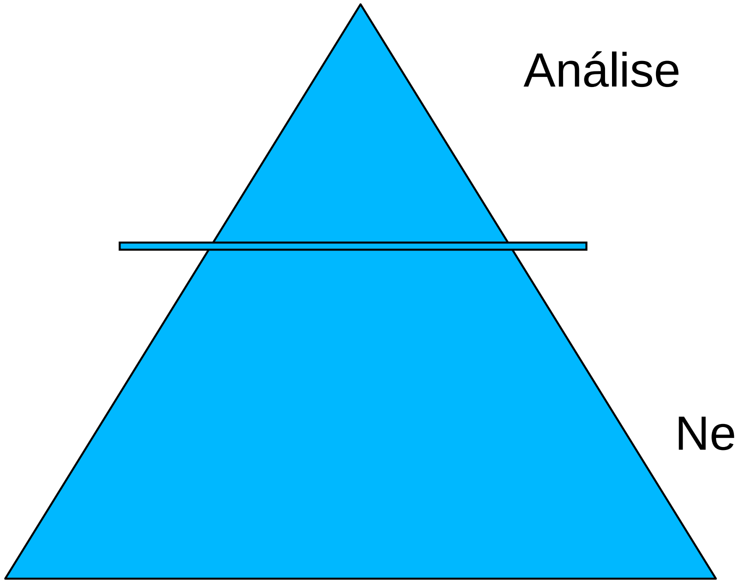
18 minutos de negociação, cada Professor com um PAR de Grupos.

6 minutos para êxpor os resultados das negociações.

Fechamento

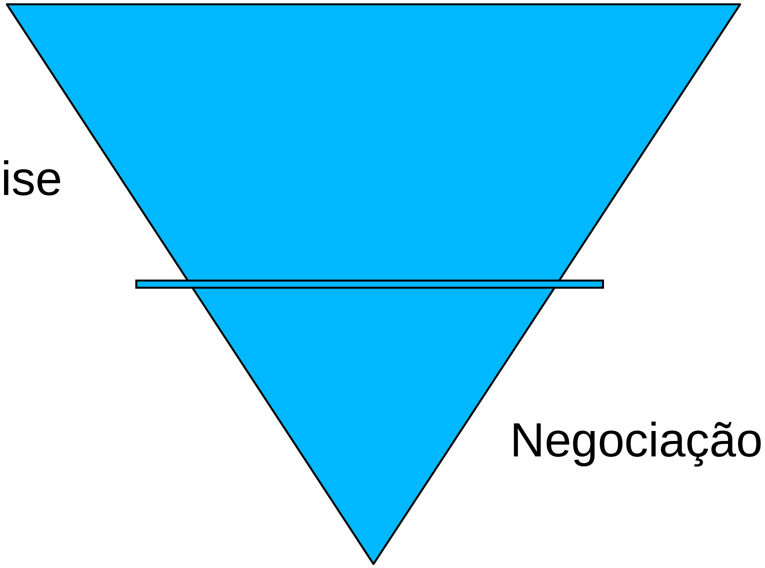
- lusão dos grupos de negocia
  - Chegaram a um concenso;
  - Uma das empresas cedeu;
- Não evoluiram na negociaçã

www.humorbabaca.com



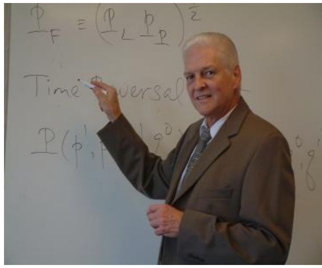
Análise

Negociação

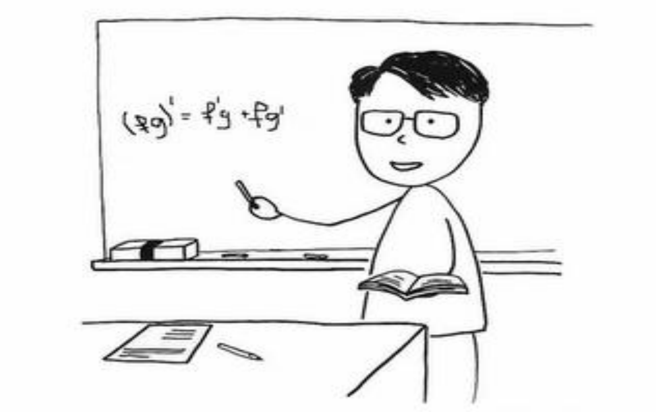


Análise

Negociação

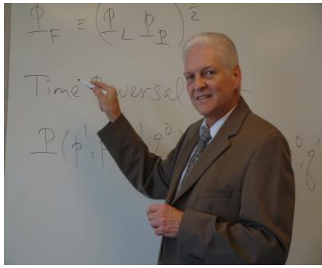


Mas afinal, porque esse tema?


(fg)' = f'g + fg'

Persuasão

Compre
Beba
Compre
Vista
Beba
Seja
Beba
Use
Seja
USE
Use
Seja
Seja
Beba
Seja
Compre



sou a
pessoa
ideal

Bibliografia:

Apostila MBA em Gestão de Empresas, FGV – 2010;

Apostila MBA em Gestão Executiva, BI International, 2011;

Marketing de Guerrilha, J.C. Levinson;

Negociação Aplicada, J.R. de La Rosa.

E-mails

leocagnani@gmail.com

pedrorebello@gmail.com

vitorhbs@hotmail.com

Próxima aula: Planejamento Estratégico do seu cotidiano.