

Técnicas de negociação – estratégias e táticas

- Conceito de negociação
- Como agem os melhores negociadores
- Erros em negociação
- Você é um bom negociador?
- Perfil do negociador brasileiro
- Posturas de negociação
- Fatores que influenciam a negociação: a informação/o poder/a pressão do tempo
- Perguntas e respostas em negociação
- Objetivos e metas na negociação
- Estratégias e táticas de negociação
- Quebrando impasses
- Impasses/recessos/concessões
- Lucro e motivação
- Ética na negociação