

COMUNICAR COM CONFIANÇA

FECHAR OS MELHORES ACORDOS
PARA SI E PARA A SUA EMPRESA

CHEGAR AO "SIM" SEM CONFLITOS
OU COMPROMETIMENTOS

Como Negociar proporciona-lhe todos os conhecimentos necessários para se tornar um negociador mais eficaz. Desde a discussão de negócios a um nível elevado até à negociação de um aumento salarial com o seu chefe, aprenda a planificar as suas actividades, a gerir as informações de que dispõe e a atingir os objectivos desejados.

Chegue a um cenário "em que todos ganham" sem problemas

ISBN 972-770-365-8



9 789727 703654

n. de código 071830

Como NEGOCIAR

Ann Jackman

Como NEGOCIAR

Ann Jackman



**O CAMINHO MAIS RÁPIDO PARA
OS RESULTADOS PRETENDIDOS**



PLÁTANO EDITORA

Título original: How to Negotiate

© Obra Original: Octopus Publishing Group Ltd. 2004

Título: Como Negociar

Tradução: Verbis Iberia

1ª Edição E-3445-05

Setembro de 2005

ISBN-972-770-365-8

© Direitos reservados para a língua portuguesa

Plátano Editora, S.A.

Av.ª de Berna, 31-2.º Esq.

1050-038 LISBOA

Tel.: 21 797 92 78 Fax: 21 795 40 19

E-mail: geral@platanoeditora.pt

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste trabalho pode ser reproduzida ou utilizada sob nenhuma forma nem por nenhuns meios, electrónicos ou mecânicos incluindo fotocópias, gravação ou por qualquer sistema de armazenamento e tratamento de informação, sem a prévia autorização por escrito do editor.

Impresso e encadernado na China

ÍNDICE GERAL

INTRODUÇÃO 6

- 1** DEFINIÇÃO DE NEGOCIAÇÃO 8
- 2** PREPARAÇÃO PARA NEGOCIAR 22
- 3** DESENVOLVIMENTO DE UMA ESTRUTURA PARA NEGOCIAÇÕES CORRECTAS 38
- 4** COMUNICAÇÃO 46
- 5** GERIR CONFLITOS 72
- 6** CONCEBER TÉCNICAS PARA A SOLUÇÃO DOS PROBLEMAS 90
- 7** CONSEGUIR O ACORDO 94
- 8** NEGOCIAR NAS SITUAÇÕES NORMAIS 104
- 9** NEGOCIAR AO TELEFONE E POR E-MAIL 112
- 10** LISTA DE VERIFICAÇÃO PARA NEGOCIAÇÕES DE SUCESSO 118

CONCLUSÃO 126

ÍNDICE REMISSIVO 126

AGRADECIMENTOS 128