

# COMRH 2011

## NEGOCIAÇÃO APLICADA

CARLOS PESSOA

Organização

*Senior*  
eventos

Realização



**ABRH-MG**

Associação Brasileira de Recursos Humanos  
Integrante do Sistema Nacional ABRH

# COMMRH 2011

## ASPECTOS ESSENCIAIS DA NEGOCIAÇÃO

- Solução conjunta de problemas
- Fontes de ganhos conjuntos

Organização

*Senior*  
eventos

Realização



**ABRH-MG**

Associação Brasileira de Recursos Humanos  
Integrante do Sistema Nacional ABRH

# COMMRH 2011

Exemplo 01:

Influência do tempo

Organização

*Senior  
eventos*

Realização



**ABRH-MG**

Associação Brasileira de Recursos Humanos  
Integrante do Sistema Nacional ABRH

# COMMRH 2011

Exemplo 02:

Aversão ao risco

Organização

*Senior  
eventos*

Realização



**ABRH-MG**

Associação Brasileira de Recursos Humanos  
Integrante do Sistema Nacional ABRH

# COMMRH 2011

Exemplo 03:

Interesses diferentes

Organização

*Senior  
eventos*

Realização



**ABRH-MG**

Associação Brasileira de Recursos Humanos  
Integrante do Sistema Nacional ABRH

# COMRH 2011

## Exemplo 04: Opiniões diferentes

Organização

*Senior  
eventos*

Realização



**ABRH-MG**  
Associação Brasileira de Recursos Humanos  
Integrante do Sistema Nacional ABRH

# COMMRH 2011

## RELAÇÃO DE PODER NA NEGOCIAÇÃO

- O poder é instável;
- O poder se manifesta através da percepção dos indivíduos.

Organização

*Senior  
eventos*

Realização



**ABRH-MG**

Associação Brasileira de Recursos Humanos  
Integrante do Sistema Nacional ABRH

# COMRH 2011

**MUITO OBRIGADO!**

**peessoa@carlospessoa.com.br**

**(31) 9955.3132**

Organização

*Senior  
eventos*

Realização



**ABRH-MG**

Associação Brasileira de Recursos Humanos  
Integrante do Sistema Nacional ABRH