

Como negociar sem desgastar a relação



Plano de ação

1

Defina seu limite e sua alternativa antes de negociar

2

Pergunte o que precisa estar resolvido para o outro

3

Condicione cada concessão a uma contrapartida

4

Peça pausa ou critério diante de pressão

5

Registre por escrito o acordo ainda no mesmo dia

Para guardar

O acordo que se sustenta é aquele que as duas partes ainda querem cumprir seis meses depois.

Autor: **Vagner Soares**

Artes gráficas: **Yago Soares**

vagnersoares.com.br