




Governo do Estado de Minas Gerais
Secretaria de Estado de Planejamento e Gestão
Subsecretaria de Gestão
Superintendência Central de Política de Recursos Humanos
Diretoria Central de Gestão do Desenvolvimento do Servidor

Cartaz	Artigo	NEGOCIAÇÃO - O MÉTODO DE HAVARD
	Tema	Determinar planos de ação para correção de desvios
	Descrição da competência	Elaboração de planos de ação
	Competência	Elaborar planos de ação de forma imparcial e colaborativa considerando a negociação das partes envolvidas e a análise crítica dos desvios identificados nos projetos, processos e Acordo de Resultados, coordenando e apresentando soluções para correção compatíveis com a estratégia de Governo e do Sistema Operacional.
	Resumo	Existem vários métodos e enfoques para conduzir e facilitar processos de negociação. Um dos mais famosos é o Método de Harvard, divulgado no livro “Getting a Yes”, que em português significa: Como Chegar ao Sim. Baseado em quatro pontos fundamentais: pessoas, interesses, opções e critérios; este método será o foco desse artigo.
	Autor	Roger Fisher, William Ury e, Bruce Patton.
	Link	http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/negociacao-o-metodo-de-harvard/28822/
	Habilidade	Negociação