


Cartaz	Artigo	NEGOCIAÇÃO: O DILEMA DO NÃO
	Competência	GESTÃO DE PESSOAS - Veja a descrição da competência
	Resenha	<p>“Um ‘não’ dito com a mais profunda convicção é melhor e maior do que um ‘sim’ dito simplesmente para agradar ou, o que é pior, para evitar problemas”. Mahatma Gandhi</p> <p>Nas negociações é preciso deixar claro para a outra parte que há determinados elementos ou critérios dos quais não se pode abrir mão. Se por um lado, não há negociação se não houver concessões, o negociador também precisa definir que aspectos devem obrigatoriamente fazer parte do acordo para que ele o aceite – e o mais importante, deixar claro para a outra parte.</p> <p>Como, então, tornar positiva uma ação negativa direcionada à outra parte? Confira no artigo os conselhos dados pelo autor!!!</p> <p>Por João Baptista Vilhena – Coordenador dos MBAs de Gestão Comercial da FGV – e Luís Roberto Mello – Professor dos MBAs da FGV e do IBMEC</p>
	Disponível em	http://www.revistamelhor.com.br/artigos/7564/-negociacao-%E2%80%93-o-dilema-do-nao-
	Habilidades retratadas no artigo que possuem relação com a competência	Comunicação verbal; Negociação; Relacionamento interpessoal; Saber ouvir.