



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	Informar resultados e o status à alta administração e a SEPLAG
	Descrição da competência	Reporte à alta administração e à SEPLAG sobre o andamento das iniciativas estratégicas
	Competência	Reportar à alta administração, de forma crítica, autônoma, imparcial, sistêmica e tempestiva, informações devidamente tratadas e analisadas relacionadas às estratégias de atuação do sistema operacional, enfocando desvios e oportunidades, para subsidiar a tomada de decisão da alta administração e o alinhamento com a SEPLAG.
	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