


Cartaz	Artigo	NEGOCIAÇÃO – O MÉTODO DE HAVARD
	Tema	Assessorar a elaboração e revisão da estratégia e seu desdobramento às unidades administrativas.
	Competência	Elaboração/ revisão do planejamento estratégico setorial
	Descrição da competência	Assessorar a elaboração e revisão do planejamento estratégico do órgão e/ou sistema operacional de forma estruturada, crítica, organizada e colaborativa, desdobrando a estratégia governamental em níveis setoriais.
	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