

<b>Cartaz</b>	<b>Artigo</b>	NEGOCIAÇÃO – O MÉTODO DE HAVARD
	<b>Tema</b>	Assessorar a elaboração e revisão da estratégia e seu desdobramento às unidades administrativas.
	<b>Competência</b>	Elaboração/ revisão do planejamento estratégico setorial
	<b>Descrição da competência</b>	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.
	<b>Resumo</b>	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.
	<b>Autor</b>	Roger Fisher, William Ury e, Bruce Patton.
	<b>Link</b>	<a href="http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/negociacao-o-metodo-de-harvard/28822/">http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/negociacao-o-metodo-de-harvard/28822/</a>
	<b>Habilidade</b>	Negociação