




Cartaz	Artigo	NEGOCIAÇÃO - O MÉTODO DE HAVARD
	Tema	Assessorar a elaboração e revisão da estratégia e seu desdobramento às unidades administrativas
	Descrição da competência	Elaboração/revisão do PPAG e LOA setorial
	Competência	Apoiar, em nível setorial, a condução do processo de elaboração do PPAG e LOA e de revisão do PPAG, observando a legislação pertinente e o planejamento governamental atuando de forma articulada, flexível, crítica, imparcial e organizada, alinhando a estratégia setorial ao PMDI.
	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