



**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**

<b>Cartaz</b>	<b>Artigo</b>	NEGOCIAÇÃO - O MÉTODO DE HAVARD
	<b>Tema</b>	Selecionar Metas e Indicadores
	<b>Competência</b>	Construção/ seleção de indicadores e produtos
	<b>Descrição da competência</b>	Conduzir e orientar as equipes na construção, desenvolvimento e seleção de indicadores/produtos de forma imparcial, articulada, organizada e alinhada à estratégia setorial, utilizando as metodologias adequadas, registrando sistematicamente as lições aprendidas e garantindo ações de melhoria.
	<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