




**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>	Articular Interna e Externamente para a execução das iniciativas
	<b>Descrição da competência</b>	Alinhamento e articulação para a execução das iniciativas estratégicas
	<b>Competência</b>	Alinhar e articular, com os atores envolvidos, o andamento das iniciativas do sistema operacional para tratar das oportunidades, gargalos e desvios de forma coordenada, organizada, criativa, colaborativa e resolutiva.
	<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