

# PRG 014

## Negociações Internacionais

### Docentes responsáveis:

Amâncio Jorge de Oliveira

Janina Onuki

João Paulo Cândia Veiga

### E-mail:

[prg0014@gmail.com](mailto:prg0014@gmail.com)

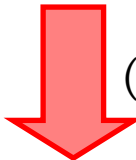
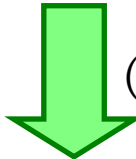
### Telegram:

[https://t.me/joinchat/PeDD5xkIK\\_dV1Bhazrsnyg](https://t.me/joinchat/PeDD5xkIK_dV1Bhazrsnyg)



02.setembro.2021

# NEGOCIADOR: PERFIL COGNITIVO

<b>Negociador posicional</b>	<b>Negociador flexível</b>
<p data-bbox="238 449 963 528">Posições fixas/rigidez</p> <p data-bbox="207 556 994 635"><b>Baseado em posições</b></p> <p data-bbox="414 664 787 742">Dogmático</p> <p data-bbox="497 813 870 971"> (tendência)</p> <p data-bbox="207 1006 963 1113"><b>Barganha distributiva</b></p>	<p data-bbox="1253 449 1854 528">Posições flexíveis</p> <p data-bbox="1129 556 1978 635"><b>Baseado em interesses</b></p> <p data-bbox="1357 664 1750 742">Pragmático</p> <p data-bbox="1460 799 1833 956"> (tendência)</p> <p data-bbox="1129 1006 1895 1113"><b>Barganha integrativa</b></p>

# METÁFORA SOBRE PAPÉIS



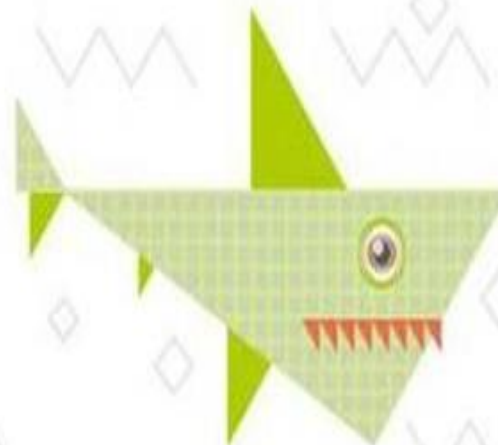
## CARPAS

Indecisas e inseguras, evitam o confronto direto; para ganhar confiança e conseguir o que precisa, não demonstre ansiedade para negociar com elas



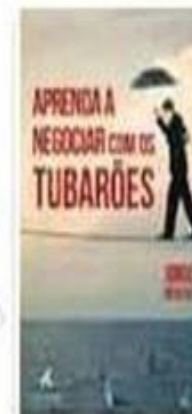
## GOLFINHOS

Muito inteligentes, não se deixam vencer pelas adversidades, sempre criam novas interpretações e soluções atraentes; vença a sedução deles com dados concretos



## TUBARÕES

Geralmente em postos de destaque nas corporações, não enxergam a negociação como forma de encontrar bons resultados para todas as partes, mas sim como uma competição



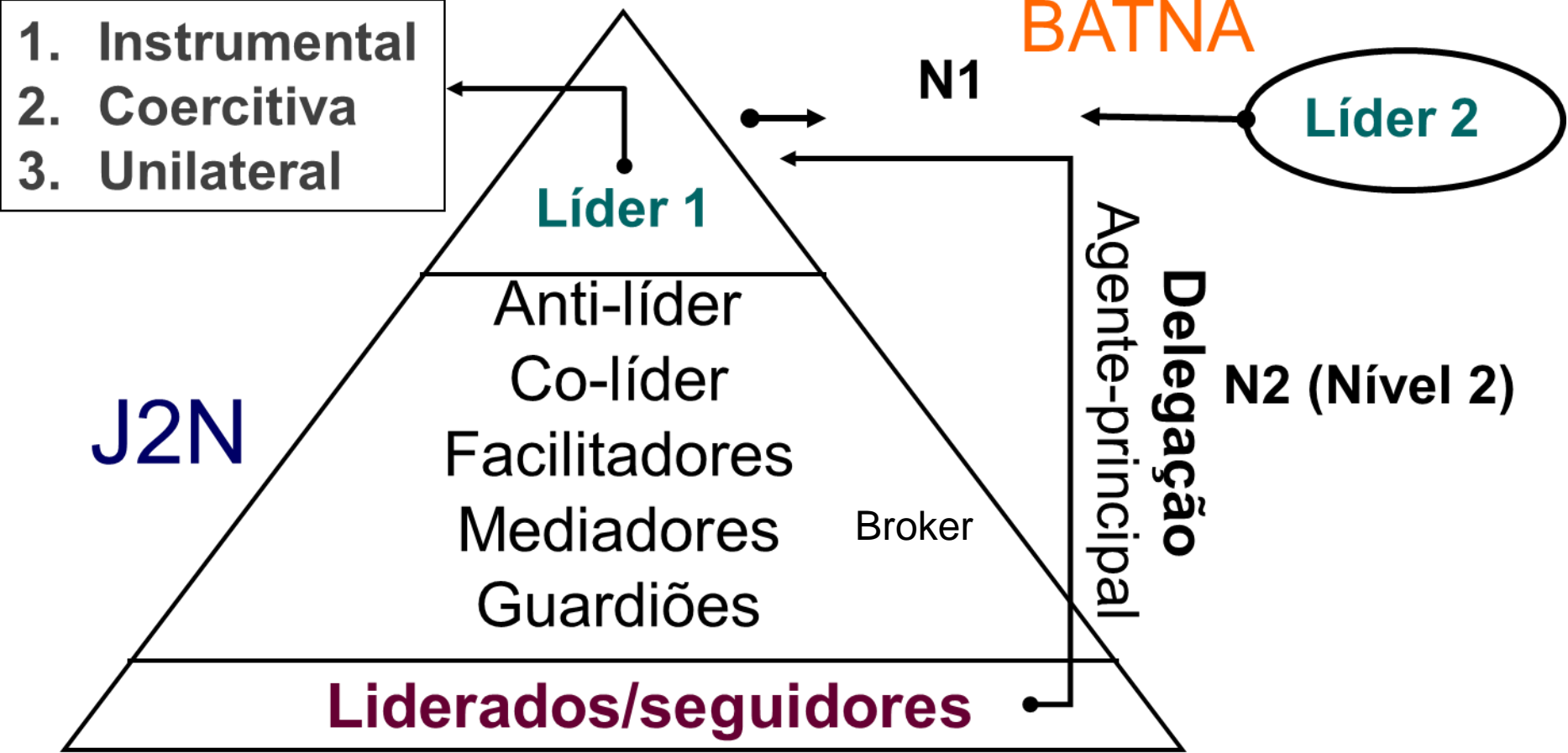
APRENDA A  
NEGOCIAR  
COM OS  
TUBARÕES

AUTOR Jorge Menezes

EDITORA Alta Books

QUANTO R\$ 49,40  
(328 págs.)

# PERFIL FUNCIONAL



# TIPOS DE LIDERANÇA

**I. Instrumental:** mérito substantivo, diagnóstico, solução.

[Habilidade + Energia + Status]

**II. Coercitiva:** “*sticks-and-carrots*” approach.

[promessa e ameaça]

**III. Unilateral:** [mudança de curso da ação da outra parte].

# TIPOLOGIA DE LIDERANÇA

Underdal

Malnes

Grubb & Gupta

Coercitiva	Cenoura e porrete	Estrutural
Unilateral	Direcional	Direcional
Instrumental	Resolução de problemas	Instrumental

# TIPOLOGIA DE LIDERANÇA

Bens	Cooperação	Coerção
Intangíveis (Recursos não- materiais)	I. Instrumental (persuasivo)	II. Soft balancing (coercitivo brando)
Tangíveis (Recursos materiais)	III. Empreeneurial (empreendedor)	III. Hard lines (coercitivo duro)