



Clube de
Negociadores

NEWSLETTER

EDIÇÃO DE OUTUBRO / 2021

No mês do **Halloween**, que tal aprender a negociar com os melhores? Dá para garantir um resultado melhor na hora de tocar a campainha dos vizinhos e dizer “**Trick or Thrills?**” (risos)

Buuuuuuuu!



Bem-vindos à edição de outubro da Newsletter do Clube de Negociadores. Você já deve ter percebido o óbvio: nossa **baby** continua sem nome.

Que tal nos ajudar a batizá-la? Basta enviar um e-mail com sua sugestão para edilson.farias@clubedenegociadores.com.

No campo “assunto” escreva “QUERO BATIZAR A NEWSLETTER DO CLUBE”. Escolheremos em breve o nome mais criativo e o felizardo receberá um brinde especial do Clube.

Tema do Mês

O tema do mês de outubro é
“A arte do questionamento”.

O tema do mês de outubro é “A arte do questionamento”. E aí cabem duas perguntinhas: o que é isso e para que serve?

A resposta em si é bem simples: questionar é uma habilidade que nos permite obter informações, exercer influência ou conquistar benefícios em uma negociação. Na verdade, podemos dizer que, de forma geral, a obtenção de informações nos leva a conseguir influência. A partir da combinação desses elementos, estaremos aptos a conquistar benefícios.

Legal, né?

Como citado na Newsletter anterior, Questionamento, Audição Ativa e Linguagem Colaborativa, dentre outras, compõem um grupo importante de Soft Skills que desenvolvemos nos cursos oferecidos pelo Clube de Negociadores.

Que tal conhecer um checklist dos questionamentos que são empregados na preparação para uma negociação?

É fácil, basta [clique aqui](#).

Negociação em destaque



Em linhas gerais, quando alguém que nunca estudou o tema ouve falar em “negociação”, a primeira coisa que pensa é na compra (ou venda, vá lá) de alguma coisa, certo? Com o passar do tempo (e muito estudo), a compreensão dessa palavrinha ganha novos contornos – afinal, negociamos o tempo todo nas nossas vidas, seja nas relações pessoais, no trabalho, na aquisição/venda de bens...

Pois bem, neste mês gostaríamos de mostrar como as habilidades de um negociador podem ser úteis em situações de conflito. Para isso, nada melhor do que assistir a uma brilhante apresentação feita por Willian Ury no TEDx Midwest em 2010. Ele é cofundador do Programa de Negociação de Harvard e um dos mais renomados especialistas em negociação e mediação em atividade. É sensacional e inspirador.

Para Assistir, basta [clique aqui](#).



Você viu?

As publicações são quinzenais e acontecem **SEMPRE** no Instagram. Se você ainda não nos segue por lá, clique no link.

Nosso personagem em quadrinhos (mais um sem nome definido) continua sua saga, vivenciando situações de negociação e gestão de conflitos que permeiam nossos dias. Tal qual todos nós, ele segue aplicando (e às vezes recebendo!) TÓINS. Em todos os casos, o que acontece abre espaço para um debate com nossos seguidores.

A tirinha que mais bombou até agora foi essa aqui...o que você achou?



Para vê-la, basta clicar aqui.

O que está por vir?

Conheça as atividades externas e eventos ao vivo que teremos no Clube no mês de outubro:



Dia	Nome do evento	Descrição	Horário	Convidado
06	Masterclass especial	Introdução à Comunicação Não Violenta (CNV), uma linguagem colaborativa	16h	Daniele Rafael
13	Café com Negociação	Perfis: influência na gestão de conflitos		A confirmar
27	Papo de Fogueira	A arte do questionamento		A confirmar





Conheça o Observatório
de Táticas de Negociação!

Visitar o Observatório



O que são
Táticas de Negociação?

Uma das atividades realizadas no Clube de Negociadores é o desenvolvimento de táticas aplicáveis às negociações. Reunidos semanalmente, membros com grande expertise e experiência em negociação não apenas discutem e compilam aquelas já existentes nos livros, mas também desenvolvem novas. Fruto desse trabalho, temos hoje o **mais completo acervo de táticas de negociação existente no Brasil** – e, quiçá, no mundo!

Mensalmente divulgamos uma dessas táticas na nossa comunidade do Telegram. A deste mês será a do “Retardamento”, que sinteticamente consiste em, deliberadamente, alongar o processo negocial com intuito de ganhar tempo e exercer pressão sob sua contraparte.

Quer saber como ela funciona, seus efeitos desejados, riscos e, principalmente, como neutralizá-la? Se você já faz parte do nosso Clube de Assinaturas, basta aguardar a liberação do acesso (neste mês será no dia 12). Se AINDA não faz, está esperando exatamente o que para se juntar a nós?

Entre no Grupo Telegram

Seja um Assinante

Nota da coordenação do GT de livros:

ficquem atentos ao convite para as inscrições para as próximas jornadas!! Ele será feito por chamadas pelo Telegram do GT. Ainda não está lá?? Se você já faz parte do nosso Clube de Assinaturas, basta clicar [aqui](#).

Atividades dos Grupos de Trabalho

Além do GT de Táticas, o Clube atualmente possui dois outros muito atuantes: o de Estudo de Livros e o de Filmes de Negociação. Suas atividades têm como propósito maior a formação e o desenvolvimento do nosso sentimento de COMUNIDADE, por meio do compartilhamento de experiências e saberes em áreas de conhecimento ligadas diretamente ao nosso core. A participação nesses grupos ocorre de forma voluntária, sendo restrita aos membros do Clube de Assinaturas.

Os encontros periódicos são gravados e proporcionam, dentre outras, a oportunidade de desenvolvimento de novos produtos que geram benefícios para todos. Abaixo compilamos os principais dados de interesse:

Grupo de Trabalho	Coordenação	Temática atual	Reuniões	Contato
GT - Livros	Maria Aparecida	- Pensamento Crítico e Argumentação Sólida (NAVEGA, Sérgio Cruz. 1ª edição, 2005)	Terças, às 8h e 19h30	Clique aqui
GT - Filmes de Negociação	Maria Regina	Negociação inclusiva e preconceitos nas negociações	2ª e 4ª sextas-feiras do mês, às 7h	Clique aqui (Restrito a instrutores)
GT - Táticas	Francisco	Desenvolvimento de novas táticas	Quartas, das 8h às 10h	Clique aqui (Restrito a instrutores)

Tema novo, assunto antigo...

Para Refletir

“A liderança é um ideal de vida que reconhece e propaga a verdade sobre o Homem”. (Alexandre Havard)

Já ouviu falar em “Cobrança Humanizada de Dívidas?” sabe como ela se diferencia da Cobrança Automatizada? Se não (até há poucos também não sabíamos), assista a esse vídeo feito pela Hérica Paschoal, Líder do Segmento de Negociação de Dívidas. É curtinho e muito esclarecedor, basta clicar na imagem a seguir.



Então é isso...

NEWSLETTER
EDIÇÃO DE OUTUBRO / 2021

Bem, como dizia o antigo desenho, “That’s All, Folks”. *See you next month* (essa parte fomos nós mesmos, risos). Se ainda não o fez (duvido!), junte-se a nós e curta nossas páginas nas redes sociais:



Ainda não se tornou membro assinante? Está esperando o quê?

[Quero ser Membro](#)

Grande abraço e ótimas negociações para você!!

 **Clube de
Negociadores**