



**Clube de
Negociadores**

NEWSLETTER

EDIÇÃO DE NOVEMBRO / 2021

Você sabia que o câncer de próstata é a neoplasia sólida mais comum e a segunda maior causa de óbitos oncológico entre os Homens?

Embora o diagnóstico precoce seja importantíssimo, o exame clínico ainda é objeto de grande preconceito. Conheça a estória de Pedro e veja que não há razões para tanto receio.

Conheça a estória [clcando aqui](#).



Bem-vindos à edição de novembro da Newsletter do Clube de Negociadores.

Entramos na fase final da escolha do nome da nossa *baby*...recebemos inúmeras sugestões e tomamos uma decisão: a seleção final do nome ocorrerá no decorrer do mês de novembro, já estando implementada para nossa edição de dezembro!

Que tal nos ajudar a batizá-la? Corra lá que ainda dá tempo, basta enviar um e-mail com sua sugestão para edilson.farias@clubedenegociadores.com.

No campo “assunto” escreva “QUERO BATIZAR A NEWSLETTER DO CLUBE”. O felizardo que propuser o nome mais criativo receberá um brinde especial do Clube.

Tema do Mês

O tema do mês de novembro é...

“Audição Ativa”



O tema do mês de novembro é “Audição Ativa”. E aí lhe pergunto: você saberia dizer o que esse termo significa?

Segundo Carl Rogers, “Audição Ativa” seria um termo genérico que se refere a uma série de comportamentos que preparam o receptor (de uma mensagem) para escutar, concentrar-se na pessoa que fala e fornecer respostas (*feedback*).

Dentre outros pontos, é por meio dela que podemos, por exemplo, compreender não apenas as palavras ditas, mas também os sentimentos e as intenções envolvidas. Bacana, não é mesmo?

A Audição Ativa, o Questionamento e a Linguagem Colaborativa – não por acaso, objetos das nossas três primeira Newsletters – compõem um grupo importante de *Soft Skills* que desenvolvemos nos cursos oferecidos pelo Clube de Negociadores.

Que tal ouvir diretamente de Willian Ury o papel que essa importante *Soft Skill* desempenha nas condução dos processos negociais? Garanto que você vai gostar!

Para assistir, [clique aqui](#).

Assunto em destaque



Você já parou para pensar no quanto os perfis podem influenciar na forma de negociar? Eles envolvem um conjunto de características que podem ajudar ou atrapalhar (MUITO!) a gestão de conflitos, não raro presentes nas negociações. Por conta disso, a identificação do próprio perfil é um dos pontos de partida nos cursos do Clube de Negociadores.

Dada sua importância, sempre buscamos soluções confiáveis que nos permitissem desenvolver nos alunos a capacidade de lidar com conflitos de forma adequada. O resultado dessa busca não poderia ser melhor: nos tornamos os representantes oficiais no Brasil (e também nos demais países de língua portuguesa) do famoso *Style Matters*, desenvolvido por Ron Kraybill.

O teste (que foi cientificamente validado) elenca 5 possíveis perfis: Colaborativo; Cooperativo; Evasivo; Prestativo; e Conciliador. A partir de sua identificação pode-se, por exemplo, desenvolver a capacidade de, conscientemente, adotar as características julgadas mais apropriadas a cada situação.

Interessante, não é mesmo? E se oferecêssemos a você a possibilidade de realizar, GRATUITAMENTE, esse teste? Se gostou da ideia, clique no botão abaixo:

[Registre-se e faça o teste 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 (ainda 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 instigante debate com nossos seguidores.

A tirinha que “bombou” no mês passado foi essa aqui...o que você achou?



Para ver as demais, [clique aqui](#).

Novo Grupo de Trabalho



De forma geral, não faltam livros que mostram como aplicar técnicas de negociação para obter sucesso nas interações humanas do nosso dia a dia. A prática nos mostra, no entanto, que apenas a aplicação desse conhecimento não garante a obtenção de resultados positivos.

São inúmeros os exemplos de pessoas que, com amplo domínio das mais modernas técnicas de negociação e um ótimo negócio em mãos, acabam perdendo a chance de fechar acordos valiosos por uma simples razão: elas deixam suas emoções conduzirem o processo.

Outros, embora conhecedores da teoria, não conseguem expressar seus pontos de vista e/ou não ouvem as pessoas. Por fim, há os que não compreendem as necessidades básicas e os interesses ocultos nas atitudes e nas palavras de seus interlocutores, além de não conseguirem obter o mínimo de informações sobre as pessoas com as quais negociam. Esses são exemplos típicos de pessoas que utilizam inadequadamente as *soft skills*.

Pela importância do tema, decidimos criar um GT para levantar as *soft skills* mais importantes que devem ser desenvolvidas nos negociadores.

Quer conhecer um pouco mais sobre o tema? Que tal baixar nosso e-book?

[Baixe seu e-book aqui](#)

O que está por vir?

Conheça as atividades externas e eventos ao vivo que teremos no Clube no mês de novembro.



Dia	Nome do evento	Descrição	Horário	Convidado
10	Café com Negociação	Como lidar com a “Fadiga do Zoom”: soluções reais e práticas	19h	A confirmar
24	Papo de Fogueira	Escuta Ativa como chave para o entendimento		A confirmar



Tática do Mês



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 “Fato Consumado”, na qual uma das partes, antes de iniciar o processo negocial ou diante de algo nele que lhe desagrade, toma uma ação e constrói uma nova realidade que lhe é favorável, ainda que à despeito dos interesses de sua contraparte. Essa nova realidade (favorável a quem se antecipou) torna-se o ponto partida das discussões.

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 09). 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:

ficuem 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 (GT)

Além do GT de Táticas, o Clube atualmente possui três outros muito atuantes: o de Estudo de Livros, de Soft Skills (NOVO) 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, de 8h às 10h	Clique aqui (Restrito a instrutores)
GT - Soft Skills	Francisco	Estudo das <i>Soft Skills</i>	Segundas, de 8h às 10h	Clique aqui

Tema novo, assunto antigo...

Para Refletir

“Se você quer construir um navio, não chame as pessoas para juntar madeira ou atribua-lhes tarefas e trabalho, mas sim ensine-os a desejar a infinita imensidão do oceano.”

Antoine de Saint-Exupéry

Já parou para pensar na importância dos relacionamentos no nosso dia a dia? Em qualquer um dos campos (pessoal ou profissional), eles desempenham papéis relevantes – quando não imprescindíveis – para que consigamos atingir os nossos objetivos.

Nessas relações (que podem ser estabelecidas de forma voluntária ou não), muitas vezes nossas ações podem ser interpretadas de forma totalmente diversa daquela que imaginamos. A consequência? resultados que frustram em muito nossas expectativas.

Aceita uma sugestão? assista a esse trecho da série “Suits” (série de televisão americana, criada e escrita por Aaron Korsh) e tire suas próprias conclusões sobre esse assunto. Se você já é membro do nosso Clube de assinaturas, basta clicar abaixo. Se ainda não faz parte da nossa tribo, assine e desfrute livremente de todo nosso gigantesco conteúdo.

Assinante: [clique aqui](#)

Assine já!!

Então é isso...

NEWSLETTER
EDIÇÃO DE NOVEMBRO / 2021

Bem pessoal, por enquanto é só. Faça sua boa ação do mês: estimule aqueles “jovens rapazes ” acima de 50 anos a fazer o exame de próstata. Afinal, com a saúde não se negocia!

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**