



SER MÃE...

Em latim, *mater*; em italiano, *mamma*; em inglês, *mother*; em alemão, *mutter*; no bom e velho português, *mãe* (ou *mamãe*, se preferir). 🥰

Li certa vez que deve existir uma relação entre essa profusão fonética de “emes” com os primeiros sons balbuciados pela grande maioria dos bebês (sorry, *daddies*). Esse é um daqueles segredos que só os recém-nascidos poderiam nos contar - mas como eles não falam, seguiremos com a dúvida cruel... 🤔🤪

Que tal um vídeo para entender o que significa ser mãe? [Clique aqui!](#)



Ser mãe...

Dia das Mães,

Momento de celebrar aquelas que nos amaram antes mesmo de nos conhecer, e que seguem nos amando independente do que venha a acontecer.

De render homenagens àquelas que nos carregaram por longos 9 meses, passando transformações que só quem vive de fato a maternidade pode explicar.

De comemorar com elas, que se desdobram para fazer nossas vontades e anseios, ainda que isso lhe consuma um tempo precioso e cada vez mais escasso.

Por fim, dia de agradecer àquelas que, mesmo que tenhamos cabelos brancos, ainda nos enxergarão sempre como bebês que requerem sua atenção e cuidado.

Feliz Dia das Mães!

Enfim ele chegou! O MELHOR está de volta...

Na edição passada comentamos sobre o nosso processo evolutivo. Deixamos claro que o nosso propósito – empoderar pessoas para que elas conquistem seus sonhos e alcancem seus objetivos por meio do conhecimento da arte da negociação – não mudou.

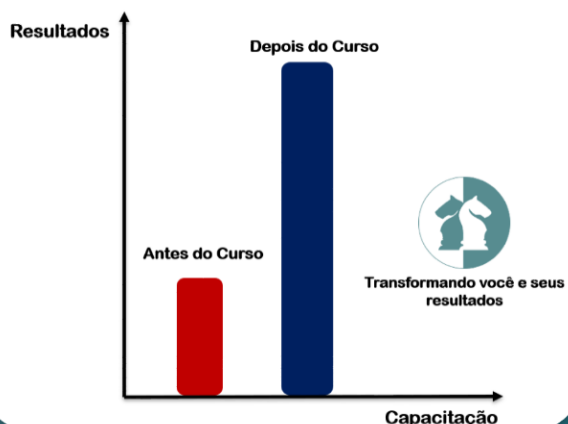
Um dos resultados visíveis desse aprimoramento foi a criação do MELHOR E MAIS COMPLETO Curso de Negociação e Influência do país. As aulas serão iniciadas no próximo dia 19 de maio e nossa qualidade inigualável será garantida pelas vagas EXTREMAMENTE LIMITADAS.

Ao fazê-lo, você estará pronto para se tornar um(a) gestor(a) de conflitos de sucesso, TRANSFORMANDO assim seus RESULTADOS profissionais e pessoais. Descobrirá, também, as TÉCNICAS SECRETAS empregadas pelos maiores negociadores do mundo. Empregamos uma metodologia única e comprovada, onde os alunos efetivamente colocam a “mão na massa” e APRENDEM FAZENDO, sob a orientação direta de mentores com mais de 20 anos de estrada. Todos nossos alunos passam a fazer parte de um ecossistema completo, formando uma comunidade unida, ativa e respeitada. Não há nada similar no país!

Quem busca uma capacitação apenas para constar no currículo certamente encontrará outras soluções no mercado. Mas se o seu desejo é, de fato, APRENDER COM QUEM FAZ E TRANSFORMAR SEUS RESULTADOS, sua opção é uma só: o Clube de Negociadores. E as nossas vagas estão acabando...

[Fale conosco](#), garanta condições especiais e um BÔNUS exclusivo: um curso de extensão de até 15h à sua escolha!

Reserve já!



Evento Especial — *Hot seat* com a diretoria

Você já sabe que o clube de Negociadores realiza, mensalmente, dois encontros: o “Café com Negociação”, na segunda quarta-feira; e o “Papo de Fogueira”, na última quarta do mês. Em maio, no entanto, faremos um pouco diferente.

O já conhecido “Café com Negociação” dará espaço para um evento especial, um *Hot Seat* com os Sócios Diretores do Clube. O nome não poderia ser mais convidativo: “Negociação na prática: competência que se transforma em resultados”.

Nele vamos mostrar, de forma definitiva, o quanto tema “negociação” é presente no cotidiano. Mais do que isso, mostraremos quais os impactos gerados nas nossas vidas (tanto pessoal quanto profissional) de não se conhecer e incorporar devidamente os conceitos e saberes nessa importante área. Por fim, apresentaremos como remediar as principais dores decorrentes desse desconhecimento, além de oferecer várias dicas.

Tudo isso de uma forma descontraída e totalmente voltada para o público, que poderá fazer suas ponderações e efetivamente conversar com cada um de nós. Pode acreditar, vai ser muito legal!

Fechando o evento, reservamos algumas surpresas MUITO especiais, elaboradas sob medida para os nossos espectadores.

Então é isso, não deixe de reservar na sua agenda: dia 11 de maio, às 19h, com transmissão simultânea pelo nosso canal no Youtube e pelo LinkedIn. Esperamos por vocês!!

Evento Especial

Negociação na prática:
Competência que se transforma em
resultados

11 de Maio de 2022
19h



Soft Skills...sempre elas!

O que você prefere: trabalhar com pessoas muito capazes tecnicamente, porém intragáveis do ponto de vista relacional; ou com pessoas que embora necessitem se desenvolver na área técnica, têm a capacidade de funcionarem tipo “plug & play” – ou seja, se adaptam rapidamente ao ambiente e as pessoas nele existentes, desenvolvendo as atividades em harmonia e sem necessidade de um complicado processo de “instalação”?

Também conhecidas pelo nome genérico de “habilidades comportamentais”, as *Soft Skills* exercem um papel cada vez mais importante nas interações humanas. Quem não lembra do colega de trabalho ou de estudos que, embora profundo conhecedor do seu *métier*, não aprendeu lições básicas de empatia, audição ativa, linguagem colaborativa, dentre outras? O resultado: como aquele “pereba” do futebol da adolescência, acaba sendo escolhido apenas quando não há outras opções viáveis. 🤔😄

Preocupados com o tema, resolvemos realizar um estudo sobre quais seriam as *soft skills* mais importantes na área de negociação. Após intensas pesquisas e discussões (foram 7 meses de trabalho!), conseguimos listá-las e categorizá-las. A partir de então, optamos por realizar uma pesquisa para captar a percepção do público em relação a sua importância. Os resultados serão apresentados no “Papô de Fogueira” deste mês.

Ficou curioso e quer entender um pouco mais sobre o trabalho que fizemos? [Clique aqui](#) e assista ao vídeo explicativo.





Você viu?



Nosso personagem (batizado de MILTÓIM!) continua sua saga, vivenciando situações de negociação e gestão de conflitos que permeiam nossos dias. Tal qual cada um 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.



Ver outras no nosso [Instagram](#)



O que são
Táticas de Negociação?



Conheça o Observatório
de Táticas de Negociação!

Visitar o Observatório

Tática do Mês

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 táticas – EXCLUSIVAS! Fruto desse trabalho, temos hoje **o mais completo acervo de táticas de negociação existente no Brasil** – e, quiçá, no mundo – que em breve vai virar um livro (aguardem!).

Mensalmente divulgamos uma dessas táticas nas nossas comunidades do [WhatsApp](#) e [Telegram](#). A deste mês será a da “Ausência de Contrapropostas”, na qual sinteticamente o negociador, após ouvir a proposta de sua contraparte, declara que ela está fora de suas condições e que não teria como aceitá-la. Ato contínuo, faz críticas e mostra objeções ao que lhe foi proposto, sem no entanto apresentar uma contraproposta. Posteriormente, permanece em silêncio, esperando que lhe sejam feitas concessões unilaterais. Esse processo prossegue até que as concessões da contraparte satisfaçam os interesses de quem aplica a tática.

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 10). Se AINDA não faz, está esperando exatamente o que para se juntar a nós?

Assine já

O que está por vir?

Conheça as atividades externas e eventos ao vivo que teremos no clube no mês de maio.



Dia	Nome do evento	Descrição	Horário	Participantes
11	Negociação na prática	Negociação na prática: Competência que se transforma em resultados	19h	Edilson de Farias Francisco Guirado Hérika Paschoal Marcelo Bessa Maria Aparecida
25	Papo de Fogueira	Grupo de Trabalho de Soft Skills Apresentação de resultados	19h	Membros do GT



Atividades dos Grupos de Trabalho (GT)



Reunião do Grupo de filmes

O Clube atualmente possui quatro Grupos de Trabalho muito atuantes: de Táticas; de Estudo de Livros; de *Soft Skills*; e 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*, bem como o desenvolvimento de novos conteúdos / produtos. A participação nesses grupos ocorre de forma voluntária, sendo no entanto 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
Livros	Maria Aparecida	O Negociador (THOMPSON, Leigh L. 3ª edição, 2009)	Terças às 19h30; Quartas às 8h	Clique aqui
Filmes de Negociação	Maria Regina	Estratégias nas negociações e negociação estratégica	2ª e 4ª sextas-feiras do mês, às 7h	Clique aqui (Restrito a instrutores)
Táticas	Francisco	Desenvolvimento de novas táticas	Quartas, de 8h às 10h	Clique aqui (Restrito a instrutores)
Soft Skills	Francisco	Estudo das <i>Soft Skills</i>	Segundas, de 8h às 10h	Clique aqui

Participe!

Grupos de Trabalho gerando resultados!

Não é novidade que temos grupos de trabalho (GT) muito atuantes no Clube. O que você não sabe é que alguns dos nossos “babies” estão por nascer – e trarão ótimos resultados para todos nós. Se liga só:

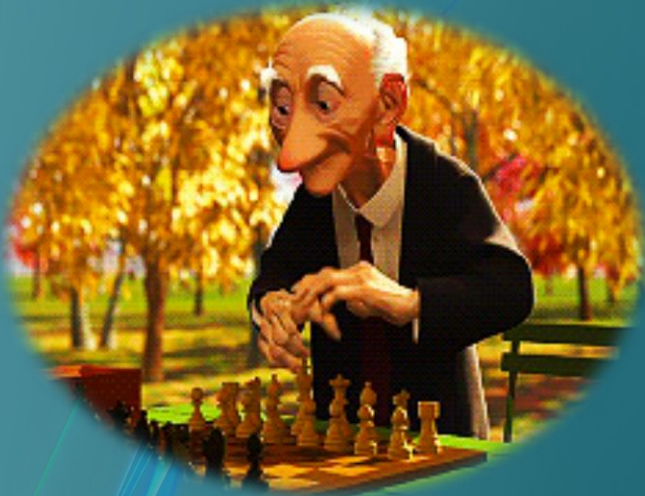
1) GT de Soft Skills: entramos “de sola” na fase final – a validação da nossa pesquisa, para posterior elaboração de um artigo científico. Apresentaremos os resultados parciais desse trabalho na edição do Papo de Fogueira deste mês (dia 25, às 19h). Você obviamente, é nosso convidado!

Ainda quer deixar sua contribuição? [Clique aqui](#) e responda a nossa pesquisa (inclui um vídeo, caso você deseje conhecer o caminho que trilhamos para chegar até este ponto).

Ao responder a pesquisa e deixar o seu e-mail, você se habilita a concorrer ao sorteio de uma assinatura mensal* de membro temporário do nosso Clube Exclusivo, que lhe dará acesso ao observatório de táticas, gravações de eventos fechados, artigos especiais publicados, módulos de conteúdo e muito mais.

2) GT de Táticas: ultrapassamos a importante marca de 60 táticas listadas, sendo 50 delas em fase final de revisão. Isso, por si só, já nos torna o MAIOR ACERVO CONHECIDO SOBRE O TEMA – que vai virar LIVRO muito em breve!

Faremos em junho um evento EXCLUSIVO falando sobre conceitos, detalhando algumas delas e muito mais. Não perca!





Filmes, livros e etc...

É hora do momento que mais curto – indicar um filme / série para você, que é (assim espero) um APAIXONADO pelo tema negociação. Vamos nessa? 🥰

Depois de tantas notícias ruins – pandemia, guerra, crise econômica – a proposta de hoje é bem mais leve: um filme romântico, mas que também tem muitas passagens pela negociação (algumas, por sinal, bem engraçadas). 🤔😂

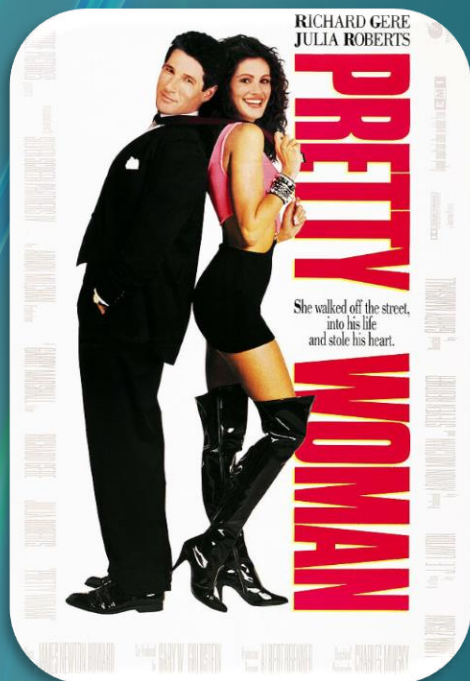
Um conto de fadas na vida real? É o que acontece na vida de Edward Lewis ([Richard Gere](#)), um magnata que dirige perdido sua bela Lotus pelas ruas de Los Angeles. Para sair da situação difícil, ele resolve pedir informações a Vivian Ward ([Julia Roberts](#)), uma prostituta que "trabalha" na Hollywood Boulevard. Fruto dessa interação, ele acaba contratando-a como companhia por uma semana.

Durante esse período, Vivian passa por um processo de transformação visual e comportamental, auxiliada por Barnard Thompson ([Hector Elizondo](#)), o gentil gerente do hotel de luxo onde está hospedada. Vivian torna-se então uma elegante jovem, apta a acompanhar Edward em seus compromissos sociais. Posteriormente, os dois começam a se envolver e a então relação patrão/empregado se modifica para um relacionamento entre homem e mulher.

Dirigido por [Garry Marshall](#), o filme conta ainda com as ótimas atuações de [Ralph Bellamy](#) (James Morse, um empresário em vias de vender sua empresa) e [Jason Alexander](#) (Philip Stuckey, o insensível advogado de Edward).

* **Uma linda mulher** (Distribuído pela Buena Vista Pictures), 1990. Disponível na plataforma Star + e em DVD.

PS: Que tal sugerir uma série, um filme ou um livro para nós? [Clique aqui](#) e mande sua sugestão, ela será publicada nos próximos números!



Para Refletir

“No que diz respeito ao empenho, ao compromisso, ao esforço, à dedicação, não existe meio termo. Ou você faz a coisa bem feita ou não faz.”

Ayrton Senna

Aprendendo lições...nas séries de TV!

Já confessei na edição passada que sou viciado em assistir séries e filmes na TV. Prova disso foi a ideia de compartilhar com vocês algumas lições de um dos seriados que mais curto na telinha: Suits (“Homens de terno”). Prometi que continuaríamos nesta edição – e aqui, promessa é dívida. Vamos lá?

O foco continua no mesmo personagem: Harvey Specter ([Gabriel Macht](#)), um advogado conhecido como o maior “*Closer*” (fechador de acordos) de NY. Na edição passada, falamos sobre “**Evitar os tribunais**”, posto que com eles no jogo a decisão sai de suas mãos e vai para de terceiros; e “**Gelo no sangue**”, em uma referência à necessidade de mantermos nossas emoções sob controle. Vamos “mineirar” algumas outras? Então segue o fio:

- **Correr riscos de forma responsável leva a resultados superiores:** Harvey não se contenta com soluções do tipo “mais ou menos” – quer sempre maximizar os ganhos para as partes envolvidas. Ele sabe que para conseguir resultados superiores é necessário fazer diferente dos demais, porém sempre de forma ética e responsável. **Lição aprendida?** Prepare-se com seriedade e tenha menos aversão ao risco. A probabilidade de obter resultados medíocres cresce quando o foco e as energias estão dedicadas apenas à minimização de perdas.

- **Não tenha sonhos, mas sim objetivos:** sonhar é ótimo, mas poder realizá-los é ainda melhor. Harvey sabe que o sucesso decorre do trabalho duro, feito de forma organizada – apenas a chuva cai do céu. **Lição aprendida:** metas só são atingidas se colocadas dentro de um planejamento consistente e realista. O sucesso é 5% de inspiração e 95% de transpiração. Pare de contar com o acaso, arregace as mangas e mãos à obra!

E você, enxergou alguma outra? [Conte para gente!](#)

Então é isso...

CLUBNEWS

EDIÇÃO DE MAIO / 2022



Chegamos ao final desta edição da nossa Clubnews. O crescimento no número de assinantes tem mostrado que estamos no caminho certo – manter você informado sobre conhecimentos que podem fazer diferença na sua vida.

Como palavras finais, fica mais uma vez o convite para acessar gratuitamente a nossa plataforma, assim como participar dos nossos eventos. Nosso propósito de “empoderar pessoas para que elas conquistem seus sonhos e alcancem seus objetivos por meio do conhecimento da arte da negociação” é a força que nos move.

Acompanhe-nos também pelas nossas redes sociais! Com frequência inserimos conteúdos relevantes por lá.



Quer desfrutar do nosso conteúdo e realizar seu desejo de crescimento? Seja um [membro assinante](#).

Grande abraço e ótimas negociações para você!!

[Quero ser membro!](#)



**Clube de
Negociadores**