

NEGOCIAÇÃO AMPLA

FRED PACHECO

NEGOCIAÇÃO AMPLA
MUITO ALÉM DO SIM OU DO NÃO

1a. edição

São Paulo
Edição do Autor
2009

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Pacheco, Frederico R.

Negociação Ampla: muito além do sim ou do não / Fred Pacheco.
- São Paulo: Editora Casa do Autor, 2009.

ISBN

1. Administração. 2. Ciências Humanas e Sociais. I. Título.

Índices para catálogo sistemático:

1. Comunicação : Comércio e comunicações 308.1
2. Negociação : Comércio e comunicações 308.1
3. Relacionamento : Comércio e comunicações 308.1

“Os **publicitários** são como a Cheherazade, que dia após dia precisava ser mais criativa e interessante para não morrer por ordem do sultão Chahriar. Também nós, no dia em que não criarmos nada de novo, teremos de enfrentar os ‘guardas’ do mercado”.

Prof. Antônio Serra

A primeira coisa que lembro de ter aprendido, quando entrei para a faculdade em 1996 na UFF, durante palestra realizada em um encontro de publicitários, foi que independente do que quisesse fazer precisaria sempre despertar interesse para ter sucesso em qualquer mercado.

A partir de então, dentro e fora de ambientes de estudo, procurei ouvir cada história e cada ensinamento com a máxima atenção; observar o estilo e o posicionamento das pessoas; comparar diferentes modos de interpretar os fatos; criticar e interiorizar a maior diversidade possível de idéias... Tudo isso para me tonar um bom ‘contador de histórias’, para enfrentar (e conquistar) o mundo. Melhorando a cada história contada...

Fui, então, me tornando uma pessoa completamente diferente do que era. Cada livro ou palestra tornava mais simples entender o mundo e as regras que o regem. Como Richard Feynman propôs, “imagine que o mundo seja uma gigantesca partida (...) e que nós fazemos parte da audiência. Não sabemos quais são as regras do jogo; podemos apenas observar seu desenrolar. Se observarmos por tempo suficiente, iremos descobrir algumas das regras”. Com uma visão mais crítica e raciocínio preparado por uma bagagem intelectual, fica mais fácil descobrir estas regras e utilizá-las a seu favor para ganhar neste grande ‘jogo da vida’. E, cá entre nós, as coisas ficam bem mais fáceis neste ponto.

Não escolhi o tema deste livro; fui escolhido por ele: minha profissão foi se encaminhando naturalmente próxima aos temas de Negociação – talvez pela minha característica de ‘contador de histórias’ e vendedor. Por fim, aqui estou eu e é o momento de ser interessante. Espero conseguir que este livro prenda a atenção dos leitores, sendo de alguma forma diferente dos demais sobre o tema.

A aventura deste livro iniciou-se em 2003, com a elaboração da minha monografia de graduação na UFF, sobre o mesmo tema. Fui orientado pela Prof^a Lílian Ribeiro, a quem agradeço muito pela amizade, conselhos e confiança. Também agradeço a meus chefes, colegas, funcionários, concorrentes, fornecedores e principalmente clientes, com quem tanta experiência troquei, especialmente aqueles que sempre paravam alguns minutos para me dar algum *coaching*. Agora, finalmente, o livro está pronto e chega as suas mãos, que passa a fazer parte desta história.

Como nota final, esta primeira edição comercial veio num momento muito simétrico em relação ao meu ciclo de vida, pois na última semana dei uma palestra sobre o consumidor nas redes sociais, a convite da UFF, exatamente no mesmo auditório onde assisti a palestra supramencionada que inspirou este livro e a minha trajetória publicitária. Treze anos depois, eu tinha trocado de lado e estava ocupando o lugar dos publicitário que àquela época influenciaram minha carreira. Foi um momento muito especial e importante para mim, tornando-se o maior prazer ver que o ciclo se completara, pelo comentário dos espectadores dizendo que agora eu os estava inspirando e influenciando seus caminhos...

Índice

Introdução	12
Principais estudiosos e suas idéias	16
O que é 'Negociação'?	28
Principais elementos da negociação	40
Pronto para negociar	52
Habilidades dos negociadores	70
Principais Táticas e Métodos	86
O que ainda faltava	102
Comunicação na negociação	106
Psicologia na negociação	122
Sociologia na negociação	132
Negociando na nova economia	138
Conclusão	158
Referências Bibliográficas	160
Sobre o Autor	165

Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

