

Caso

“CASAL MENDES”

RELATÓRIO - 19/11/2014

Nome do participante: _____

Personagem: _____

Grupo Número : _____

IMPORTANTE: Favor responder as perguntas da forma mais completa e fiel possível. Essas informações serão utilizadas nesse curso, exclusivamente, para fins didáticos.

1. Como você deu início à negociação? Fale sempre como você, negociador, no papel do personagem iniciou a negociação.

2. Descreva, com detalhes, como você se comportou durante a negociação. Não tenha receio de expor a forma como conduziu o seu personagem. (É muito importante que coloque detalhes, como: se omitiu informações; se foi muito franco; qual foi o seu objetivo durante a negociação; se foi muito agressivo; se tinha a MASA definida; se conseguiu lidar com a disputa de poder). Você conseguiu utilizar os sete elementos do método de negociação por princípios?

“CASAL MENDES”

3. Você ficou somente na sua posição durante a negociação? Você conseguiu descobrir os interesses dos envolvidos? Você fez uma relação de opções possíveis para resolver o problema?

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.[illegible]

Caso

“CASAL MENDES”

RELATÓRIO - 19/11/2014

5. Quando o seu grupo terminou a negociação, como você estava se sentindo? Satisfeito, insatisfeito ou frustrado? Por que?

6. Relate qual foi o acordo do grupo (essa questão pode ser redigida por somente um dos participantes do grupo)
