****

**O QUE MUDOU NA FORMA COMO NEGOCIO?**

**QUAIS TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO VOU USAR DORAVANTE?**

**E POR QUÊ?**

Técnicas de Negociação

Prof. Alexandre Simões

Caio Prado Ferraz

RM 30338

[40NEG] Gestão Estratégica de Negócios

**ÍNDICE**

[**O QUE MUDOU NA FORMA COMO NEGOCIO?** 1](#_Toc463287910)

[**QUAIS TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO VOU USAR DORAVANTE?** 1](#_Toc463287911)

[**E POR QUÊ?** 1](#_Toc463287912)

# **O QUE MUDOU NA FORMA COMO NEGOCIO?**

**Liderar para cima**

Um ponto determinante sobre liderança que discutimos em sala de aula é: **“líder é mais disposição do que posição”**. Tendo em vista esse conceito, podemos deixar nossa “zona de conforto” de liderado e passar a se preocupar em liderar a nós mesmos para poder liderar o nosso líder também.

# **QUAIS TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO VOU USAR DORAVANTE?**

Na avaliação **DISC** do psicólogo Dr. Marston, não sei se isso é possível mas pude me identificar parte como **Alto I**, parte como **Alto S** e parte como **Alto C**.

# **E POR QUÊ?**

No atual momento tenho a percepção de que estou no nível médio de desempenho e no nível alto de potencial na Matriz de Desenvolvimento.