



Creio que a inflação já é uma velha conhecida nossa, mas em muitas partes do mundo estão tendo que reaprender a lidar com ela, algo que, como bem sabemos, não é trivial tampouco agradável.

Recentemente, assisti ao webinar do Gartner sobre como podemos driblar a inflação durante fechamentos de contratos e, imediatamente, lembrei da disciplina de estratégia de negociação no MBA de Gestão Executiva que, através do Método de Harvard, aprendemos sobre como sair da armadilha de posições e buscar o ganha-ganha a partir do endereçamento das necessidades mútuas.

Me lembro como se fosse ontem o quanto essa disciplina foi uma mudança de paradigma para mim e para toda a turma.

Quantas soluções criativas são possíveis quando se busca estabelecer uma relação de confiança e interesse no sucesso recíproco.

O conteúdo abaixo te ajuda a fazer as perguntas certas e legítimas na hora da negociação.

Como boa parte das ações de eficiência operacional, vale ter esse tema no radar tanto em tempos de bonança quanto de restrições.

Compartilho a dica para quem tiver interesse em saber mais sobre o assunto:

<https://events.bizzabo.com/456084/agenda/session/1074752>