



Radat
Executivo
Business
School

Aprenda a Negociar com os Tubarões depoimentos

“ O treinamento ajudou através de um planejamento detalhado, das ações, medidas e concessões a serem tomadas em uma negociação. Além de facilitar a identificação do perfil do nosso oponente, nos deixou mais confiante e seguro para negociar”

Mailton Almeida – Dell



Aprenda a Negociar com os Tubarões depoimentos

“ O treinamento ajuda a entender os diversos fatores-chaves, motivações e cenários envolvidos em qualquer negociação. Vai viabilizar acordos com muito mais eficácia, tanto no lado profissional quanto no pessoal”

Marina Gurjão – Rede Globo



Aprenda a Negociar com os Tubarões depoimentos

“ O treinamento ajudou a entender que as estratégias de negociação passam principalmente por conhecer as pessoas, seus comportamentos, seu padrão mental, seu perfil e também as suas expectativas. Mapeando todas estas variáveis, teremos mais chances de sucesso”

Silvani Soares – Senac Minas



Aprenda a Negociar com os Tubarões depoimentos

“ O treinamento mostrou-se muito interessante, pois trabalhou técnicas que serão úteis em futuras negociações. Creio que o ponto mais importante, tenha sido entender a necessidade oculta que deve ser suprida para que a negociação seja bem sucedida”

Diego Frois – Deloitte



Aprenda a Negociar com os Tubarões depoimentos

“ O treinamento me surpreendeu tanto pelo conteúdo quanto pela didática. Meu perfil não é de negociadora e sempre tive dificuldade em negociar valores. Agora vejo, que existem técnicas e que a habilidade de negociar não é um dom, é treinamento e pratica”

*Rosemira Azeredo – Nelson Willians
Advogados*



Aprenda a Negociar com os Tubarões depoimentos

“ O treinamento foi essencial para obter técnicas que permitam realizar a negociação como um processo estruturado. Realizo negociações diárias e as estratégias e táticas apresentadas serão bastante úteis no meu aprimoramento como negociador. ”

Carlos Magno – Bosch



Aprenda a Negociar com os Tubarões depoimentos

“ Mostrou-se pontos importantes sobre como preparar-se anteriormente para a mesa de negociação, utilizando-se para isso, de táticas e reconhecimento dos perfis dos oponentes. Treinamento imprescindível para saber e entender com quem estamos negociando”

Vagner Feitosa – Bunge



Jorge Menezes

Training Design Specialist



81 9 9119-5002 Whatsapp

jorge.menezes@radarexecutivo.com.br

radarexecutivo.com.br