

Questionário do bom negociador.



Questionário do bom negociador.

1. Eu gosto de lidar com os outros e estou comprometido na criação de um resultado ganha/ganha.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

2. Eu gosto de resolver problemas e alcançar soluções criativas.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

3. Eu estou disposto a fazer quantas perguntas forem necessárias para obter informações pertinentes para tomar a melhor decisão.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

4. Eu não tomo as estratégias, táticas e comentários da minha contraparte como uma forma pessoal.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

5. Eu gosto de descobrir as necessidades, desejos e motivações da minha contraparte, de forma a poder ajuda-la a atingir seu objetivo.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

6. Eu sou de pensar claramente sob pressão.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

7. Eu tenho boa autoestima e tendência a um nível de aspiração e expectativa.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

8. Eu reconheço a forma das estratégias e táticas e as uso frequentemente.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

9. Eu me comprometo a resolver problemas, quando necessário

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

10. Eu sou um bom ouvinte.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Resultado

- Acima de 90: Você tem as características de um bom negociador. Você reconhece o que a negociação requer, e está querendo dedicar-se a ela adequadamente.
- De 80 até 90: Você pode ser um bom negociador, mas há áreas em que precisa melhorar.
- De 70 até 80: Você tem um bom entendimento sobre negociação, mas pode melhorar em algumas áreas importantes.
- Abaixo de 70: responda às perguntas novamente. Você pode ter sido muito duro consigo mesmo, ou pode ter identificado algumas áreas-chave em que precisa concentrar-se, quando participar de uma negociação. Repita a avaliação quando terminado o nosso treinamento.

Dê uma nota de 0 a 10

- () Persuasão () Objetividade () Autoconfiança
() Credibilidade () Autoestima () Afetividade
() Empatia () Flexibilidade () Autocontrole

Como você vê a outra parte em uma negociação?

- () Parceiro () Indiferente
() Concorrente () Inimigo

Os 5 resultados possíveis numa negociação:

- () Perde/Perde () Perde/Ganha () Ganha/Perde
() Ganha/Ganha () Não há Negociação