



EDUARDO FERRAZ

# NEGOCIE

QUALQUER COISA  
COM QUALQUER PESSOA

Estratégias práticas  
para obter ótimos acordos  
em suas relações pessoais  
e profissionais

*Gente*  
editora

# Resumo de Negocie Qualquer Coisa com Qualquer Pessoa

Isso vale para quem trabalha como negociador, mas também para aqueles que não sabem ou não gostam de negociar, pois essa dificuldade resulta em grandes prejuízos financeiros e emocionais. A verdade é que fazer acordos ruins prejudica o trabalho, os relacionamentos e o cotidiano de qualquer um.

Eduardo Ferraz demonstra nesta obra maneiras de negociar muitas situações delicadas. Por exemplo: Como dizer não sem ofender? Como expor seus talentos sem parecer arrogante? Como aumentar seus ganhos? Como lidar com pessoas difíceis?

Como definir uma remuneração justa? Como reagir a uma proposta absurda? Como evitar conflitos? Como agir em relacionamentos problemáticos? Você terá acesso a técnicas práticas para obter ótimos resultados —profissionais e pessoais – em pequenos e grandes acordos ao negociar qualquer coisa com qualquer pessoa.

Argumentos de venda: - Eduardo Ferraz é autor best-seller. Seu último lançamento, *Seja a pessoa certa no lugar certo*, teve altíssima receptividade. - Eduardo Ferraz trabalha há mais de vinte anos como Consultor em Gestão de Pessoas, sendo um dos profissionais mais capacitados do Brasil na área de desenvolvimento humano.

- O mercado carece de obras de referência que mostrem técnicas eficientes de negociação.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)