

Escrito pelo coautor do livro
O Empreendedor Minuto, número 1 na lista dos livros
mais vendidos do *Wall Street Journal* e do *New York Times*

O NEGOCIADOR DE UM MINUTO

Passos Simples para Conseguir Acordos Melhores



**Don Hutson
e George Lucas**

Prefácio de Ken Blanchard

coauthor de *O Gerente Minuto*

Resumo de O Negociador De Um Minuto. Passos Simples Para Conseguir Acordos Maiores

As negociações tem impacto em todas as esferas de nossas vidas, desde os acordos que fazemos no trabalho até as nossas relações com familiares e vizinhos, e as transações que realizamos enquanto clientes.

Ainda assim, a maioria das pessoas faz qualquer coisa para evitar as negociações – as fazem sentir-se pouco à vontade, nervosas e até mesmo assustadas. Don Hutson e George Lucas estão aqui para remediar esta praga da fobia de negociações.

Hutson e Lucas contam a história de Jay Baxter, que faz mais vendas do que qualquer outra pessoa na empresa em que trabalha, mas acaba tendo problemas porque suas margens de lucro são bem pequenas – ele oferece muito para fechar um negócio.

É aí que entra O Negociador Minuto, que ensina a ele um processo de negociação em três passos que não apenas o ajuda a ter mais lucro por venda, mas que pode ser aplicado em qualquer lugar, no trabalho ou fora dele.

O segredo do processo é a flexibilidade. A grande maioria dos livros sobre negociação prega um dos dois mandamentos: colaborarás ou competirás. Mas não há duas negociações que sejam iguais – uma estratégia não serve para todos os casos.

O Negociador Minuto ensina a você quatro estratégias viáveis e mostra como escolher: a que melhor se aplica à situação; qual estratégia a outra parte está usando; e suas próprias inclinações.

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