

DESAFIO CACAU ZAORI

Disciplina: Comunicação Empresarial e Negociação

Curso: Engenharias

Aplicação: 39 polos

Dinâmica: Simulação de um ambiente de negócios (Laranjas Ugli)

OBJETIVOS:

- Levantar e analisar as concepções espontâneas dos estudantes acerca das estratégias de Negociação.
- Desenvolver competências e habilidades relativas à resolução de problemas, à tomada de decisão, à capacidade de argumentação ao trabalho em equipe.

DINÂMICA:

- Grupos de 4 ou 5 integrantes.
- Cada integrante recebeu um card com personagens.
- Cada personagem possuía uma meta diferente.

- Para desenvolver o valor do produto a ser vendido, um vídeo foi produzido,

Acesse!



OBSERVAÇÕES DA APLICAÇÃO DO DESAFIO

“Durante a atividade a inserção dos alunos no ambiente de negociação foi visível, com argumentações, cada negociador em seu grupo tentando persuadir o produto e o sócio, foi uma ótima vivência”
(Priscilla Kohiyama, tutora do polo de Curitiba – PR).

“Acredito que foi o desafio que eles mais se empenharam, foi surpreendente de certa forma! Achei muito produtivo ver e identificar os perfis de negociação entre eles. Nosso grupo que foi destaque, usou uma estratégia que achei muito legal: eles viram que não conseguiriam todos atingir as metas. Então, por se tratarem de pesquisas sobre temas muito delicados, fizeram de forma que todos conseguissem ao menos 70% da meta”
(Roniza Maciel, tutora do polo de São Lourenço – MG).

“Diga-me e eu esquecerei. Me ensine e eu poderei lembrar. Me envolva e eu aprenderei”
(Benjamin Franklin)



PRODUTOR



SÓCIA
DO PRODUTOR



NEGOCIADOR
A



NEGOCIADOR
B



NEGOCIADOR
C

OBSERVAÇÕES DA PRÁTICA

“Criamos um fator surpresa, ao final do desafio, aplicando aos participantes um questionário de satisfação com a negociação. Aquelas mesas de negócios, em que houve uma receita próxima do máximo possível e, ao mesmo tempo, uma alta satisfação dos negociadores, poderia indicar alunos que, ainda, com um conhecimento teórico básico de negociação já se dispõem a atender também os interesses da contraparte. Numa negociação, visando criar relacionamentos duradouros, deve-se adotar uma postura “ganha-ganha”. Essa, certamente, foi uma experiência valiosa na jornada profissional dos nossos engenheiros em formação”
(João Marcos, professor mediador da disciplina Comunicação Empresarial e Negociação).

PESQUISA DE SATISFAÇÃO E RANKING

RANKING	SATISFAÇÃO	RECEITA PRODUTOR	GRUPO	POLO
1°	≥ 9.0	\$ 2.900,000.00	9	PORTO ALEGRE - RS
2°	≥ 9.0	\$ 2,325,000.00	22	CURITIBA - PR
3°	≥ 9.0	\$ 2,305,000.00	5	SÃO LOURENÇO - MG
4°	≥ 9.0	\$ 2,300,000.00	7	CURITIBA - PR
5°	≥ 9.0	\$ 2,249,000.00	6	DIVINÓPOLIS - MG

OBJETIVO DAS METODOLOGIAS ATIVAS NO ENSINO

Incentivar o aluno a ser o protagonista, no processo de aprendizagem, e a construir o conhecimento para lidar com situações e problemas reais.