

**Categorias:**

- Comunicação
- Cooperação
- Liderança

**Objetivos:**

Desenvolver a flexibilidade, liderança e a capacidade de comunicação através do consenso.

**Nº de Participantes:**

Não há limites

**Material:**

Cópia do texto para cada participante.

**Desenrolar:**

O facilitador distribui a cada participante a ficha abaixo e pede que, individualmente, se coloque um + (mais) diante das três características que consideram mais importantes para um profissional atuar na área de vendas e um ? (menos) nas três que consideram mais indesejáveis.

Após fazer a tarefa individualmente, o facilitador pede ao grupo que se reúna e chegue a um consenso sobre as 3 características mais adequadas e as 3 mais indesejáveis.

**Ficha:**

<b>+</b> <b>ou</b> <b>-</b>	<b>CARACTERÍSTICA</b>
	Agir de acordo com suas próprias idéias
	Falar muito, sem se preocupar em escutar

	Prometer, mesmo sem poder cumprir
	Ser agressivo para atingir seus objetivos
	Ser comunicativo, gostar de pessoas
	Ser dinâmico
	Ser impulsivo, agir sem pensar
	Ser inibido e cauteloso
	Ser irresponsável
	Ser persistente, nunca desanimar
	Ser bastante insistente, o que importa é vender
	Ter boa apresentação pessoal
	Ter boa fluência verbal, expressar-se no nível do cliente
	Ter iniciativa
	Transmitir seriedade e confiança
	Ser prolixo e falar linguagem muito técnica
	Nunca deixar o cliente comandar a negociação, você tem que direcionar a conversa