

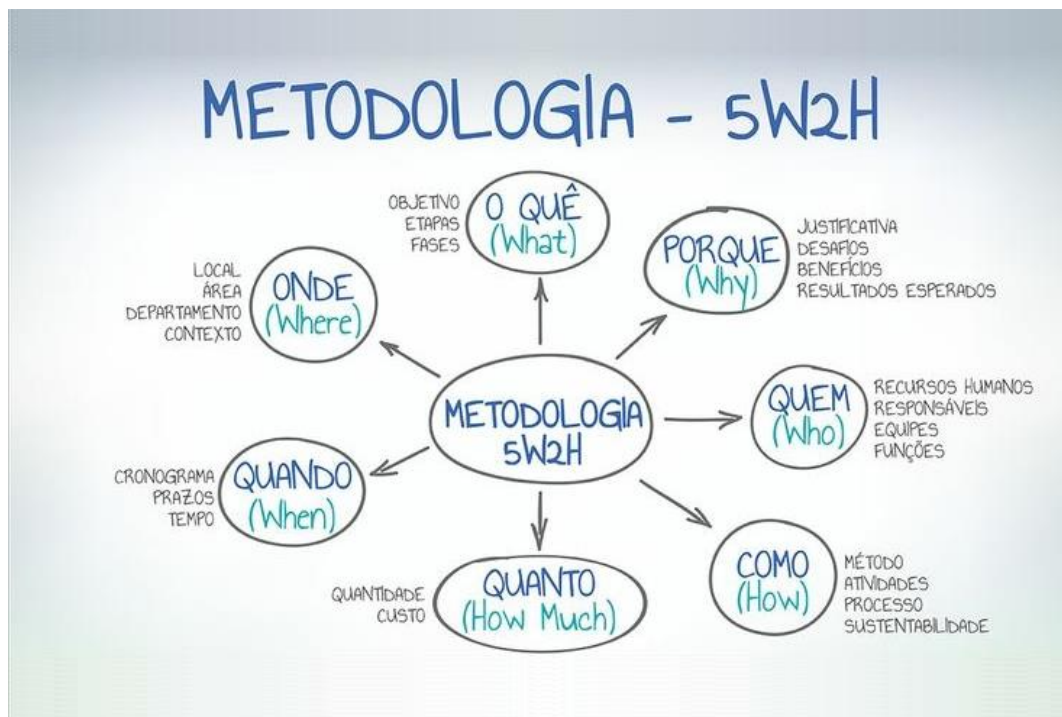
## 5W2H e 5 TIPOS DAS NEGOCIAÇÕES:

Nos entendimentos das tarefas e das negociações, o prestador e o tomador / cliente devem se entenderem nos devidos cenários.

5W2H = OBJETIVO = 1 / ETAPAS / FASES
Who? (Quem?)
What? (O quê?)
Where? (Onde?)
When? (Quando?)
Why? (Por que?)
How? (Como?)
How Much? (Quanto?)

5W2H = OBJETIVO = 2 / ETAPAS / FASES	5W2H = OBJETIVO = 3 / ETAPAS / FASES
Who? (Quem?)	Who? (Quem?)
What? (O quê?)	What? (O quê?)
Where? (Onde?)	Where? (Onde?)
When? (Quando?)	When? (Quando?)
Why? (Por que?)	Why? (Por que?)
How? (Como?)	How? (Como?)
How Much? (Quanto?)	How Much? (Quanto?)

## METODOLOGIA - 5W2H



Site: <https://www.onocomp.com.br>

Rua: Coronel Hélio de Lima Carvalho, N° 43 - Cep: 02553-080 / São Paulo-SP

Celulares: 01 9.6709-3022 / TIM 9.8605-5657

E-mail: [carlos.ono@onocomp.com.br](mailto:carlos.ono@onocomp.com.br)

## Template Matriz 5W2H

	PROJETO	INTEGRANTE 1	INTEGRANTE 2	INTEGRANTE 3
<b>What?</b> O que será feito?				
<b>Why?</b> Por que será feito?				
<b>Where?</b> Onde será feito?				
<b>When?</b> Quando será feito?				
<b>Who?</b> Por quem será feito?				
<b>How?</b> Como será feito?				
<b>How much?</b> Quanto custará fazer?				

### EXEMPLOS

What?	Why?	Where?	When?	Who?	How?	How much?
(O que?)	(Por que?)	(Onde?)	(Quando?)	(Quem?)	(Como?)	(Quanto?)
Contratar um vendedor para a região Nordeste	Região que o Market share é muito baixo	RH	31/01/2021	Sandra	Contratação de empresa de hunting	12.000
Treinamento em Técnicas de Vendas	Aumentar capacidade de argumentação nas vendas	Treinamento	30/06/2021	Fernando	1) Levantar empresas de treinamento 2) Pedir referências 3) Contratar	55.000

Site: <https://www.onocomp.com.br>

Rua: Coronel Hélio de Lima Carvalho, N° 43 - Cep: 02553-080 / São Paulo-SP

Celulares: 01 9.6709-3022 / TIM 9.8605-5657

E-mail: [carlos.ono@onocomp.com.br](mailto:carlos.ono@onocomp.com.br)

O que?	Quem?	Onde?	Por quê?	Quando?	Como?	Quanto?
Aumentar a temperatura do forno	José	Forno 2W5C	Diminuição da duração do processo	01/maio	Aumentar potência do motor	Aumento de 0,5% do custo operacional
Incluir inspeção durante o processo	Carlos	Linha 17	Diminuir refugo	05/junho	Aumentar um operador	1 salário + benefícios
Reunião de segurança no início do turno	Larissa	Unidade de BH	Diminuição de acidentes	07/maio	Reunião com o supervisor de segurança	5 minutos iniciais do turno (Custo zero)
Comprar novo sistema de manutenção	Roberto	Unidade SP	Muitos dias fora da meta de produção	01/março	Implantação de novo sistema pela Manutenção	R\$ 20.000,00

### TAREFAS DO PROJETO (Live com a equipe comercial em 12/08)

O quê?	Por quê?	Quem?	Onde?	Quando?	Como?	Quanto?
Preparar sala dos apresentadores	Para que o ambiente mostrado na live seja adequado	Carlos e Joana	Sala do departamento comercial	Até as 12h00 do dia 12/08	Posicionando e limpando os móveis, preparando e testando previamente a conexão de internet, a camera e os microfones	0,00
Contratar a ferramenta de apresentação da live	Para permitir que o evento seja transmitido para todos os vendedores de todos os estados onde temos representantes	Maria	Site do fornecedor do aplicativo	Até 30/07	Posicionando e limpando os móveis, preparando e testando previamente a conexão de internet, a câmera e os microfones	1200,00
Enviar convite a todos os vendedores via e-mail e Whatsapp	Para que todos os vendedores estejam cientes da importância e data de realização da live	Joana	Por e-mail e Whatsapp	Primeiro envio em 15/07 Segundo envio em 25/07 e reforço em 11/08	Enviando o texto do convite e o link da live para a lista de vendedores por e-mail e Whatsapp	0,00
Preparar material que será apresentado na live	Para que o roteiro do que será apresentado esteja pronto no dia da realização do evento	Francisco e Carlos	Na empresa	Até 06/08	Reunindo os dados das vendas do primeiro semestre e as metas e novos projetos do segundo semestre	0,00
Revisar/corriger o material que será apresentado na live	Para certificar que o material apresentado contém dados corretos e está adequado aos objetivos da apresentação	Maria e Joana (Revisão) Francisco e Carlos (Correção se necessário)	Na empresa	Até 10/08	Revisando a apresentação preparada pelo Francisco e Carlos	0,00
Apresentação da live	Para mostrar os números da empresa, as novas metas e estratégias e garantir o alinhamento entre toda a equipe de vendas	Francisco e Carlos	Na empresa	12/08	Apresentação do material preparado e abertura para dúvidas e sugestões dos vendedores	0,00

Site: <https://www.onocomp.com.br>

Rua: Coronel Hélio de Lima Carvalho, N° 43 - Cep: 02553-080 / São Paulo-SP

Celulares: 01 9.6709-3022 / TIM 9.8605-5657

E-mail: [carlos.ono@onocomp.com.br](mailto:carlos.ono@onocomp.com.br)

OS CINCO TIPOS DAS NEGOCIAÇÕES	
GANHA-GANHA	OS DOIS LADOS GANHAM = PRESTADOR E TOMADOR
GANHA-PERDE	O PRESTADOR GANHA E O TOMADOR PERDE
PERDE-GANHA	O PRESTADOR PERDE E O TOMADOR GANHA
PERDE-PERDE	OS DOIS LADOS PERDEM = PRESTADOR E TOMADOR
NADA ACONTECE	NADA ACONTECE ENTRE PRESTADOR E TOMADOR

