



Mapeando os Stakeholders.

Desenhe o “Mapa de Stakeholders” da sua última negociação, com os respectivos papéis e metas, e tente tangibilizar o “denominador comum” e como ele seria utilizado em uma abordagem de 1 parágrafo de um e-mail de proposta para seu cliente.

Stakeholder	Nome/ Cargo	Nome/ Cargo	Nome/ Cargo
meta			
papel			
Denominador Comum			