

INIMIGO MEU

5 dicas para contornar o recorrente conflito entre
gestores de produto e gestores de negócios

André F. Faggion

[linkedin.com/in/afaggion](https://www.linkedin.com/in/afaggion)


André F. Faggion



Processamento de Dados



Pós graduado em:

- Gestão Pública
 - Engenharia de Sistemas
 - Gestão Estratégica, Inovação e Conhecimento
 - Comportamento Organizacional e Gestão de Pessoas.
-
- +25 anos experiência
 - 8 anos na  SOFTPLAN





**Inimigo Meu?
WTF?**



X





Jeriba Shigan - Drac

Gestor de negócios

- Sales managers, business managers, comercial, vendedor...
- Quer priorizar features que propiciem o fechamento de um contrato ou entrega de um projeto

Gestor de produto

- Product managers, product owners, analistas de negócio...
- Quer priorizar features que melhorem o posicionamento do produto no mercado e agreguem valor aos seus usuários



Willis Davidge - Humano

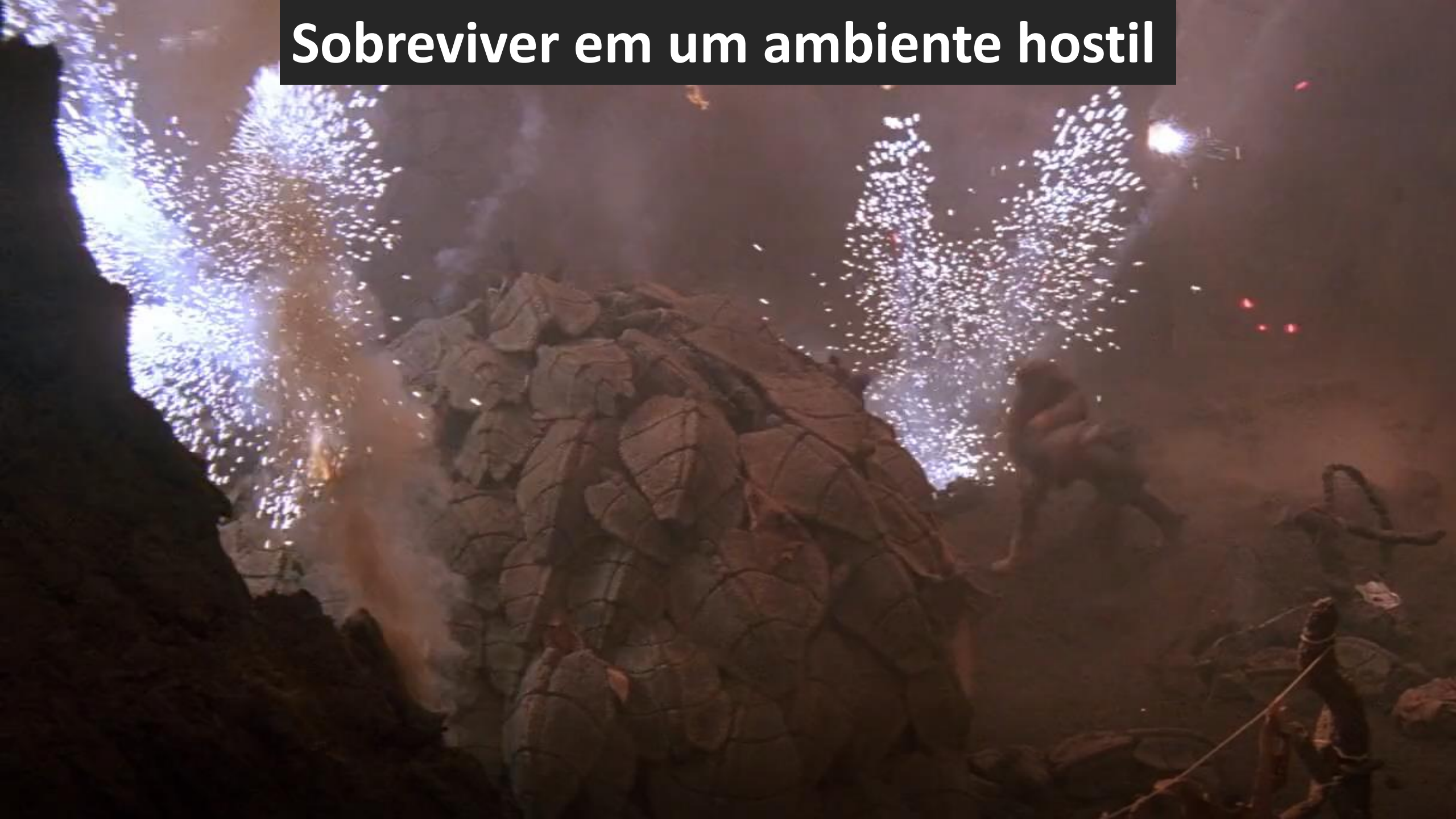


Conflicto



Objetivo em comum

Sobreviver em um ambiente hostil

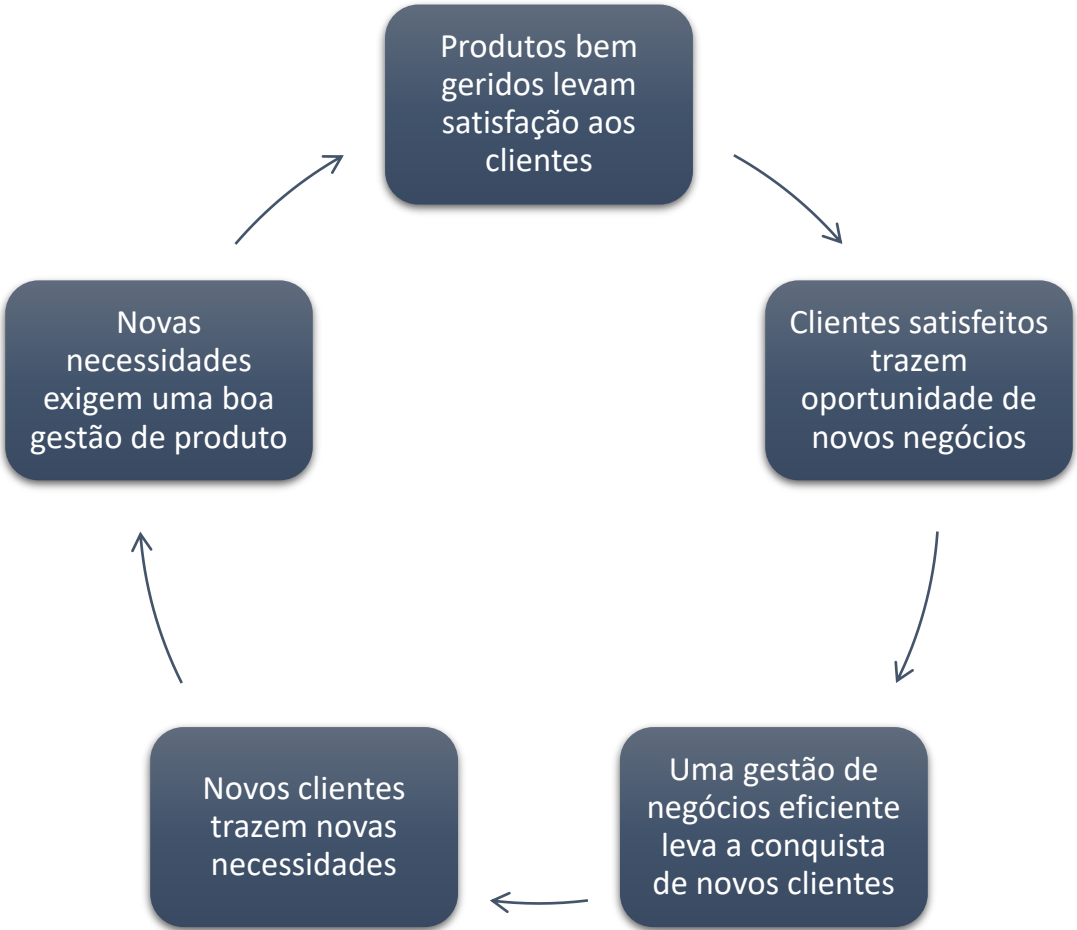


“Product managers and sales managers want the same thing — to make customers happy and to grow the business.”

Brian de Haaff
Co-Founder e CEO, AHA!



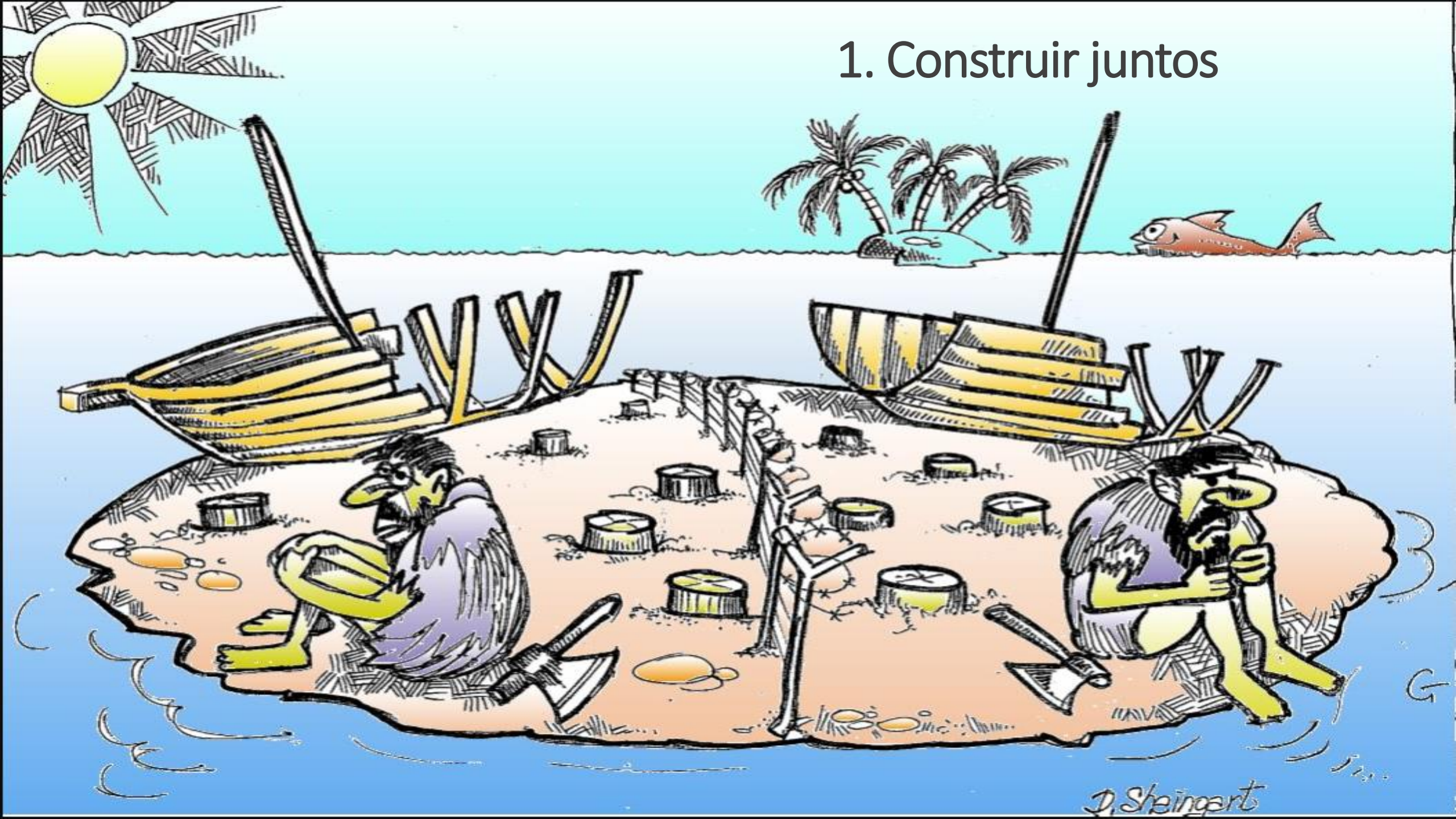
Afinal de contas...





Como contornar esse conflito?

1. Construir juntos



2. Entender a necessidade

Why? Why? Why?
Why? Why?





3. Negociação

4. Criatividade





5. Empatía

A close-up shot of a hand gripping a sword hilt. The hilt is intricately carved with a repeating circular pattern. The background is a dark, teal-colored space filled with numerous small, bright stars, suggesting a celestial or sci-fi setting. The lighting is dramatic, highlighting the texture of the hand and the hilt.

“Inimigos porque foram ensinados a ser.

Aliados porque tinham que ser.

Irmãos porque ousaram ser.”

Obrigado!



André F. Faggion

 [linkedin.com/in/afaggion](https://www.linkedin.com/in/afaggion)