

A escuta ativa é importante em todos os momentos da nossa vida, pois mostra no nosso interesse e atenção na pessoa na qual estamos ouvindo.

Numa negociação, é importante se manter atento ao que outro está falando, para tanto entender a melhor forma de conduzir a negociação, como também para expor a pessoa que você entende e está disponível.

Para que a negociação ocorra bem, acredito ser necessário estudar o que irá apresentar, analisando as ideais, as metas, pesquisar sobre as pessoas na qual irá receber para negociar, se prevenir e pensar em possíveis mudança na qual o outro poderá solicitar e apresentar as soluções.

Antes do encontro, se certificar que, caso venha apresentar algum documento, que o mesmo esteja correto. Caso a reunião seja online, verificar a posição da câmera, som, iluminação, como vai ficar sua postura, pois é interessante que a pessoa possa ver ao menos ombro, não só o rosto colado na imagem.

Importante manter a postura, a calma, a confiança, não falar com grosseria, não interromper ou ficar falando o tempo todo, importante deixar o outro falar e questionar caso não tenha entendido algo.

Acredito que se perceber que a negociação não vai bem, que a pessoa não aparenta estar em um dia legal, verificar a possibilidade de um novo encontro para esclarecer alguns pontos e tentar um bom acordo.

As empresas utilizam de várias técnicas, e uma delas é de chamar a pessoa para tomar um café, por ser uma maneira mais fácil de abordar. Importante oferecer algo para a pessoa ou se ela te oferecer, sempre aceitar, mesmo que você não queira, pois assim gerará um vínculo com a pessoa.

Para uma negociação ocorrer com sucesso é importante que ambas as partes estejam interessadas e mostrar o seu interesse no negócio e ser verdadeiro, sabendo recusar se a proposta não for compatível.