

The background of the slide features a large, stylized illustration. It consists of several interlocking gears in shades of light blue, grey, and tan. Two businessmen in black suits with red ties are depicted in a dynamic, running pose. One businessman is in the upper right, leaning forward with his right arm extended and his left hand holding a black briefcase. The other businessman is in the lower right, also running, with his left hand holding a briefcase. In the middle-left area, there is a smaller, fainter version of the same running businessman figure. The overall composition suggests a fast-paced, mechanical, and competitive business environment.

Negociação

Prof. Luciano Gonzaga Leme

Negociação

- Sempre negociamos.
- Em relacionamentos duradouros a ênfase deve ser a cooperação em vez da competição. Não existe 100% competição ou 100% cooperação. Na dúvida, comece com cooperação e se não resultar produtivo, parta para a competição.
- Toda negociação tem um *timing* (importante conhecê-lo).
- Se estiver vendendo peça alto, se estiver comprando ofereça baixo.

Negociação

- Não dê ou tente não ser o primeiro a dar um valor ao que está sendo negociado.
- Nunca dê nada de graça. Troque.

Exemplos:

“Entrego antes, **SE** você antecipar o pagamento.”

“Aceito o salário que você me oferece, **SE** me pagarem cursos de atualização.”

“Lavo a louça, **SE** você me deixar jogar bola com os amigos.”

Negociação

- **Cuidado com negócios feitos por telefone. Evite. Mas se for necessário negociar por telefone, muita cautela, é muito mais fácil receber um NÃO pelo telefone do que pessoalmente.**
- **Prepare-se para a negociação. Estude, avalie, decore valores que podem ser necessários, enfim, não seja pego de surpresa. Tente imaginar o que o seu oponente irá questionar ou dizer.**
- **Conheça seu oponente...**

Negociação – Tipos de Pessoas

- Podemos classificar os tipos de pessoas, segundo os seguintes grupos:
 - Sociável
 - Afável
 - Metódico
 - Obstinado

Negociação – Tipos de Pessoas

■ Características:

- **Sociável** (expansivo, gosta de falar, gosta de brincar – um exemplo: vendedores de carros, Faustão)
- **Afável** (menos expansivo que o Sociável, fraternal mas desconfiado – um exemplo: contadores, senador Suplicy)
- **Metódico** (bastante organizado, planeja bastante suas ações, detalhista – um exemplo: detetives forenses)
- **Obstinado** (empreendedor, expansivo, egocêntrico – um exemplo: diretores e empresários em geral)

Negociação – Tipos de Pessoas

■ Diretrizes:

- **Sociável** (ouça bastante, o sociável gosta de aparecer e se acha a pessoa mais importante – fala muito e por isso pode ser pouco confiável pois pode prometer mais do que pode oferecer. No final de uma negociação com um Sociável, enquanto não se fecha um contrato por exemplo, é importante escrever o que foi negociado – via e-mail, FAX etc.)

Negociação – Tipos de Pessoas

■ Diretrizes:

- Afável (como é desconfiado, é importante ganhar sua confiança, procure deixar claro o que vai ser entregue, o que pode ser oferecido etc. Não venha com surpresas de última hora que podem revolucionar a negociação – o Afável em geral não gosta de surpresas)

Negociação – Tipos de Pessoas

■ Diretrizes:

- **Metódico** (detalhista e organizado, vá devagar com o Metódico, explique tudo muito bem para ele, leve planilhas, gráficos - ele adora números. Também não gosta de surpresas e precisa se sentir confiante. É um dos tipos mais difíceis de se negociar)

Negociação – Tipos de Pessoas

■ Diretrizes:

- **Obstinado** (se acha o melhor, o “rei da cocada”. A pessoa mais importante no mundo e que sabe tudo é ele. Seja objetivo e direto. Esteja preparado e em hipótese alguma chegue atrasado numa negociação com um Obstinado. E o mais importante, apresente alternativas para ELE decidir. Não seja arrogante e diga o que ele deve fazer – é pedir para perder o negócio)

Negociação

- **Exercício sobre Negociação.**

Os participantes que alcançarem os objetivos da negociação receberão um ponto-extra na nota referente aos exercícios em aula.