

The background image shows a large, dark metal scoop filled with gold coins. The scoop is tilted, and several coins are spilling out onto a dark, textured surface. The coins are of various types, including Kruggerand bars and other gold bullion coins. The lighting is warm and focused on the coins, creating a sense of wealth and value.

# As 4 regras de ouro da negociação

**Você encara a negociação como uma disputa? A vitória está em como você lida com essa situação.**





Jogue fora a ideia de que negociar significa baixar seus preços para chegar a um acordo.

Seu objetivo é chegar a um acordo sobre a proposta. A solução de seu produto ou serviço é o ponto chave das negociações e não o preço.

Aqui estão 4 regras de ouro da negociação, que recomendamos que você não viole durante nenhuma negociação. Com elas as suas vendas poderão ficar bem mais tranquilas.





# 1. Sempre inicie as negociações

Você deve iniciar o processo porque quem controla o início das negociações tende a controlar quando elas acabam.

Se você deixar o cliente começar a negociação, você vai acabar abrindo mão do controle, muitas vezes sem perceber.





Ao iniciar as negociações você consegue ter o controle de onde as coisas irão e não ficar à mercê do que o seu cliente decide.

Começar a negociar também pode ajudar você a não ser encurralado pela pressão dos clientes para que você abaixe o preço.



Por outro lado, quando o cliente já inicia as conversas perguntando qual o menor preço que você pode fazer, você fica à mercê dele.

Se isso acontecer durante as negociações, peça para o cliente deixar você mostrar as condições, para depois falarem de preço.





## 2. Negocie sempre por escrito

Milhares de vendedores cometem o erro de discutirem sobre os termos de um acordo, sem nunca assinarem algo por escrito.

Mas o objetivo das negociações é chegar a um acordo por escrito, não apenas perder tempo tentando convencer as pessoas de algo.





Se você construir o seu acordo por escrito, ao passo em que você negocia, você está preparado para pedir a assinatura do cliente.

A melhor maneira para garantir que as partes chegaram ao meio termo é documentar as condições do serviço.



### 3. Mantenha-se frio

Grandes negociadores sabem como ficar frios e tranquilos, fornecendo soluções e permanecendo na liderança.

Quando as pessoas ao seu redor estiverem exaltadas demais, fique frio, mantenha-se calmo, use a lógica para negociar e fechar o melhor acordo.





Se você percebe que o cliente está querendo mais do que você pode dar, nunca tenha receio de recusar o negócio.

Não devemos perder oportunidades junto aos clientes, mas não podemos fechar um acordo que certamente será prejudicial a nossa empresa.



## 4. Esteja no seu terreno

A melhor maneira de estar mais confortável na negociação é estar dentro da sua empresa. Isso ajuda e fortalece você.

A vantagem de estar em casa, vai ajudar você a ter confiança para negociar.





Por outro lado, caso você não consiga fazer com que isso aconteça, ainda assim é possível tentar fazer com que o encontro aconteça em um terreno neutro.

Assim, mesmo não estando no seu território, você também não está no do cliente.





Por último, se for impossível fugir do escritório do cliente durante a negociação, não vá sozinho.

Leve pessoas que possam compor o seu time em caso de um impasse e que possam ajudar você a não ser pressionado.



**A negociação não é  
uma guerra**

Somos responsáveis por ajudar os clientes a entenderem e enxergarem valor no que fazemos.

Se, no final das contas, você sentir que a negociação está se tornando uma queda de braço, ou uma tormenta, pare de negociar e inicie o processo comercial novamente.





**Negociação é  
relacionamento**

O seu papel é entender como o seu produto ajuda o seu cliente e ajudá-lo a contratar você, construindo um relacionamento em torno da relação comercial de vocês.

O (bom) relacionamento ainda é a única saída para o sucesso em qualquer negociação.

Gostou da apresentação?  
**Compartilhe e espalhe a ideia!**

+ conteúdo em:  
[agendor.com.br/blog](http://agendor.com.br/blog)

