



MBA – GESTÃO ESTRATÉGICA DE NEGÓCIOS – 40 NEG

TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO

Yan Ariel Fernandes de **SOUZA**

RM: 30085

Professor: Alexandre Simões

SÃO PAULO
2016

SUMÁRIO

1. VISÃO GERAL DA MATÉRIA.....	2
2. RESPOSTAS.....	3
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	4

1. VISÃO GERAL DA MATÉRIA

Dia após dia no mundo corporativo e até mesmo pessoal, pessoas utilizam-se da negociação para realizar as tratativas aderentes as posições sociais, cargos e lugares do qual estão inseridos.

As negociações por muitas vezes acontecem sem o conhecimento teórico adequado, gerando possíveis frustrações quanto ao sucesso da negociação, esta matéria visa suprir a deficiência e “abrir um novo mundo” perante as negociações.

O curso iniciou mostrando que cada para cada acontecimento pessoas diferentes possuem visões diferentes, por este motivo a escuta ativa se faz necessária, tornando-se eficiente e eficaz. Existem tipos de negociação (distributiva e integrativa) que devem ser utilizadas quando identificado o momento correto para determinada ação. Os principais métodos que devem ser utilizados doravante apresentados foram:

- Não reaja, suba ao camarote;
- Suave com as pessoas, duro com os problemas;
- Negociação baseada em interesses e necessidades;
- Relação ganha – ganha – ganha.

Estes métodos garantem a coesão de valores empregados a um processo de negociação, facilitando a utilização de ferramentas que transformam quem as utiliza em um *problem solver*.

É importante preparar-se para uma negociação, afim de adotar uma estratégia efetiva durante o processo, perguntas abertas e circulares são o primeiro passo para o sucesso, pois as respostas estão com as pessoas, o que difere é a maneira que é abordada a pergunta, pois dessa forma determinará se você terá uma resposta positiva ou não.

A BATNA e a ZOPA são teorias do modelo de Harvard cruciais dentro de uma mesa de negociação, a primeira é a melhor alternativa de acordo, e a descoberta da mesma propicia maior efetividade em objeções e imposições durante o processo, a diferença de BATNA entre os participantes é a ZOPA que se trata de uma zona de possível acordo com uma margem, que se ultrapassada pode atingir a zona de insulto, tornando o acordo com menos possibilidades de acontecer.

2. RESPOSTAS

Durante este curso descobri que meu perfil de negociação é de processador, algo que fez sentido com meu perfil pessoal e profissional, pois me considero uma pessoa metódica, pergunto muito como será feito, visando o lado racional das situações, gosto muito de organização e sempre planejo minhas ações, separando o que é profissional do pessoal, portanto agora sei como me preparar para negociações mais complexas, pois organizaria os dados de maneira a facilitar as ações durante a mesa.

Das ferramentas nas quais foram apresentadas, as que eu mais gostei e consequentemente consegui colocar em prática de maneira mais rápida foram a escuta ativa, a maneira de perguntar e a ZOPA.

Consegui perceber que as pessoas precisam serem ouvidas e que sua mudança de postura as deixa mais confortáveis, o que possibilita negociações mais focadas apenas nos problemas e não nas pessoas, tudo isso foi melhorado, pois de uma maneira geral eu já praticava esta técnica na empresa, uma vez que a posição na qual eu possuo atualmente (gerente de projetos) isso é fundamental para conquistar engajamento das partes interessadas.

A princípio é difícil se policiar para descobrir a maneira certa de perguntar, mas após aplicada a técnica, realmente surge um efeito rápido. Tive a oportunidade de colocar em prática e obtive uma ótima experiência conversando com pessoas a respeito do projeto do startup one, onde foi colocada a ideia do projeto para um consultor, que foi contratado pela empresa da qual sou colaborador para ajudar no novo brand da marca e reestruturação dos processos internos, e depois a ideia foi transmitida ao professor da FIAP de inovação (Claudio Carvajal).

Durante a conversa fui realizando algumas perguntas que direcionavam o teor da proposta, reproduzindo respostas significativas, para finalmente fazer as três últimas perguntas: Você estaria na plataforma? Você pagaria para utilizar a plataforma? Você indicaria a plataforma?

Essas técnicas demonstram alto valor e certamente eu ainda preciso desenvolvê-las e torná-las mais naturais, na forma de executá-las, mas como durante o dia existem diversas possibilidades de negociações e a auto melhora não faltará.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BATNA e ZOPA Disponível em: <http://www.josecarlosjunior.com.br/josecarlosjunior/?p=166>
Acesso em 02/10/2016.

SIMÕES, Alexandre “ Técnicas de negociação” São Paulo, 2016.