

**Faculdade de Informática e Administração Paulista**

**40NEG**

## **TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO**

**Professor: Alexandre P. Simões**

**Aluna: Taline Terra Santana Silva**

**RM: 40250**

**São Paulo, 01 de Outubro de 2016.**

## **Sumário**

|  |          |
|--|----------|
| <b>1. Uma abordagem sobre Negociação .....</b>                                     | <b>3</b> |
| <b>2. Negociação: Desenvolvimento de habilidades e mudança de paradigmas .....</b> | <b>4</b> |
| <b>3. Técnicas de negociação: sucesso para o fechamento de acordos .....</b>       | <b>5</b> |
| <b>4. Referências.....</b>   | <b>6</b> |

## **1. Uma abordagem sobre Negociação**

Quando se fala em Negociação, geralmente as pessoas vinculam ao ambiente corporativo, ao processo que permite buscar a melhor forma de entregar bons resultados. De fato, não deixa de ser verdade, todavia, a negociação vai além dessa definição. A negociação faz parte da nossa vida e em todos os momentos dela, desde crianças somos negociadores sem perceber, a arte de negociar é o que movimenta a sociedade.

Doravante, negociar exige algumas técnicas para que se consiga obter sucesso. Exige-se análise, boa comunicação, poder de convencimento, estar seguro, é ganho, perda, troca, persuasão, barganha, preparação, decisão, saber onde você está e aonde quer chegar, pensar fora da caixa, enxergar de forma diferente cada situação. E para que se consiga enxergar de forma diferente é preciso sempre questionar antes de fechar uma negociação, entender a real necessidade, escutar primeiro e de forma ativa, não reagir por impulso e, assim, elaborar estratégias que atendam essa indigência, pois muitas vezes a negociação não é apenas uma competição, pode ser também uma negociação integrativa, ou seja, colaborativa.

Boa negociação não tem vencedor (URY, 2015, Folha de S. Paulo).

A frase de William Ury citada acima no artigo da Folha de São Paulo nos remete a perceber que a negociação é muito mais que uma competição, é encontrar oportunidades de trabalhar em conjunto na busca de soluções que possam satisfazer todos os envolvidos.

## **2. Negociação: Desenvolvimento de habilidades e mudança de paradigmas**

Durante este curso, tivemos a oportunidade de negociar na prática e pudemos perceber o quanto negociar exige muitas habilidades e precisa conhecer a fundo o que se está negociando para saber usar no momento certo cada devolutiva e tentativa de fechar um negócio, ao qual você tenta maximizar da melhor forma os ganhos, é como se fosse um jogo. Ter a possibilidade de simular situações em sala de aula nos permitiu desenvolver algumas habilidades e evoluir em cada simulação, sempre trocando experiências e

formas diferentes de pensar. Hoje, por exemplo, no ambiente de trabalho sempre que é feita uma reunião para fechar um projeto, já preparo uma lista de possibilidades e impactos, estudo o projeto para discutir as ideias e vou usando minhas estratégias aos poucos conforme o que pode me favorecer para sair com o melhor negócio, sempre em busca da ZOPA (zona de possível acordo) e assim pretendo fazer em todas as negociações necessárias. O curso permitiu ampliar minha visão, me desafiar, buscar alternativas imagináveis e tentar ser criativa/innovar em cada negociação e principalmente entender que as negociações devem ser racionais e devemos tentar lidar com as emoções para não estragar a negociação.

Além dessa aprendizagem, pretendo me aprofundar no estudo de técnicas de Negociação e uma abordagem sistemática interessante sobre Negociação é o modelo proposto pelo autor William Ury que, objetivamente nos ensina a nos preparar e depois negociar usando o conceito abaixo:



Fonte: <http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/uma-aula-de-negociacao-com-william-ury/34645/>

No artigo “Uma aula de negociação com William Ury”, o autor explica que é preciso observar da Varanda para ter uma visão do que vem pela frente e encontrar a melhor alternativa para fechar um acordo do outro lado caso sua primeira estratégia fracasse (MAPAN), ao qual, você terá que reformular a estratégia e construir uma nova para tentar fechar o negócio.

### **3. Técnicas de negociação: sucesso para o fechamento de acordos**

Das técnicas aprendidas em sala, pretendo utilizar todas, pois acredito que poderei selecionar a melhor técnica a ser cabível em determinado momento e situação para a tomada de decisão assertiva. Porém, a princípio, as que mais se enquadram no meu ambiente pessoal e corporativo são as técnicas da “Data-limite”, pois como se trabalha com projetos a velocidade com que a negociação é feita deve ser rápida, por isso, é preciso estabelecer um prazo para fechar o acordo, a técnica do “Salame”, pois conseguirei ter um melhor controle de cada situação e conseguir fazer acordos com maior ganho quando o problema é grande e difícil de resolver e, a técnica das “Perguntas direcionadoras”, pois poderei obter informações chaves de determinado projeto para usar ao meu favor e conseguir fechar um acordo com mais ganhos.

Assim, podemos concluir que a negociação faz parte do nosso dia a dia, que é inevitável e é chave para o sucesso quando bem trabalhada, usada no momento certo, com a técnica e competência necessária.

## 4. Referências

ARAÚJO, Rodolfo. **Uma aula de negociação com William Ury.** São Paulo. Disponível em <http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/uma-aula-de-negociacao-com-william-ury/34645/> - Acesso em 10/10/2009

OLIVEIRA, Felipe. **Boa negociação não tem vencedor, diz antropólogo que solucionou conflito de Abílio Diniz.** São Paulo. Disponível em <http://www.williamury.com/nowithconvictionizbedathanyes2plz/wp-content.P.-Boa.Combined.pdf> - Acesso em 30/05/2015