



# **GESTÃO ESTRATÉGICA DE NEGÓCIOS**

Prof. Alexandre P. Simões

**TRABALHO INDIVIDUAL MÓDULO DE TÉCNICAS DE  
NEGOCIAÇÃO – 40 NEG**

DEISE CARDOZO KANANKAITY | RM 40574

**Outubro/2016  
São Paulo**

## Sumário

O que mudou, durante este curso, na forma como você negocia?.....	3
Quais são as técnicas de negociação que você irá utilizar doravante?.....	4
E por quê? .....	5

## **O que mudou, durante este curso, na forma como você negocia?**

A arte da negociação, sempre foi desafiadora, mesmo trabalhando na área comercial há nove anos, este é tema que sempre me interessei, mas que ainda via alguns obstáculos para me tornar uma boa negociadora.

No curso de graduação, aprendi que a boa negociação é a ganha-ganha, porém com o curso vi que temos que encontrar a ZOPA, para que isso aconteça.

A verdade é que negociamos a todo momento e com tudo em nossa vida, e muitas vezes fazemos isso sem perceber.

Existe o mito, de que só o vendedor negocia, porém todo profissional deve saber negociar, para se obter sucesso em sua carreira, principalmente, para quem deseja se tornar um líder, esta é uma característica essencial.

Com este módulo, consegui ver que tudo deve ser levado em conta em uma negociação, desde aspectos internos, como crenças, motivação, valores, estados mentais e emocionais, medos, flexibilidade e paixão por vencer, passando por aspectos físicos, entre eles sono, respiração e relaxamento.

Vimos nos exercícios praticado, que devemos avaliar todas saídas e levar em conta tudo que possa ajudar, mesmo que sejam pequenos detalhes.

Tem pessoas que já nascem com um dom para negociar, possuem uma boa dose de persuasão, um toque de agressividade e muita visão, porém vimos neste curso que podemos aprender muitas técnicas e também se tornar um negociador brilhante e para isso além de conhecer as técnicas é necessário treinamento.

Os casos e exercícios passados em aula, ajudaram bastante a desenvolver esta habilidade e preparar alguns passos, antes de entrar em uma sala de negociação, pois geralmente a negociação possuem conflitos que devem ser resolvidos no final, para que todos os interesses sejam alcançados.

Aprendi que, assim como nas vendas, para a negociação devemos ouvir mais do que falar, e que devemos preparar todos os materiais antes.

É importante que a pessoa saiba seu estilo de negociação e também avalie o estilo de quem ela irá negociar, pois quando ela sabe o estilo da outra pessoa, consegue reunir mais pontos para jogar a favor de sua proposta.

Outro ponto importante é entender que a negociação não é uma queda de braço, que devemos abrir mão de determinados pontos para que ambas as partes possam chegar a uma solução alternativa e consensual.

## **Quais são as técnicas de negociação que você irá utilizar doravante?**

Vi durante as aulas, que existem diversas técnicas, e acredito que possamos usar varias, pois depende muito do estilo da pessoa do outro lado da mesa de negociação.

Antes de decidir qual melhor técnica a ser usada, é importante identificar qual a melhor solução para o problema, qual a saída mais agressiva e a mais suave e dentre elas, qual seria a melhor adaptavel.

Conhecendo essas saídas dentro de uma negociação, fica mais facil escolher a melhor técnica, pois não existe a melhor forma de se negociar, mas sim aquela que é a mais apropriada a cada contexto e situação.

Em negociações internas de uma empresa e na administração de conflitos, a melhor forma de se conduzir uma negociação é a Solução de Problemas. Antes de escolher uma técnica é importante levar em consideração alguns pontos para uma boa preparação, são eles:

- Avaliação da situação, antes de entrar na mesa de negociação, além interpretar com vários horizontes a mesma situação, pois em uma negociação, a primeira análise pode ser;
- Ter a definição de seus objetivo em tempo e estarem no controle e no campo de possibilidades de quem os formula;
- Levar em conta os pontos de vista das partes envolvidas e considerar uma análise de risco;
- Considerar que o que o outro faz é problema do outro;
- Estar sempre preparado para todas as etapas da negociação;
- Um outro ponto que deve ser considerado é que os conhecimentos devem ser transformados em comportamentos;

Após passar por todas estas etapas antes de escolher a melhor técnica e estratégia, e após o curso, nos apresentar as varias técnicas que existem, consegui ver que já

utilizo muito em meu dia a dia a técnica **Autoridade Limitada**, onde mostro que só tenho alçada para dar um desconto, por exemplo, até um valor e que após isso, teria que ver com a diretoria, tem funcionado esta técnica, porém vi que posso conseguir melhores resultados com as outras que aprendi.

## E por quê?

Pois vi que se o profissional se prepara antes, analisa bem o contexto, ve todas as saídas que ele pode ter, podemos escolher não só uma técnica, e sim várias, para obter um melhor exito na negociação.

Vi que posso utilizar em minhas negociações a tecnica **Salame**, junto com **Perguntas Direcionadoras** para conseguir um melhor resultado.

Ou seja, é sempre importante ter pelo menos duas abordagens de negociação. Já que a negociação é uma competência completa e não existe nada relativo ao ser humano que não esteja presente numa negociação.

Quando começamos a entender e praticar a negociação dentro destas técnicas, nosso poder pessoal aumenta. As negociações são vitais para nosso êxito pessoal e profissional.

O bom negociador é aquele que se prepara para negociar, conhecendo seus pontos fortes e fracos e conhecendo o outro lado (a pessoa ou empresa) com quem negociará, para interpretá-lo no seu mundo e respeitá-lo dentro de seu padrão do que é certo e errado e ético. Desta forma conflitos poderão ser evitados e a negociação transcorrerá da melhor forma possível.