



Wilson Landim – 40NEG (RM40489)

MBA - Gestão Estratégica de Negócios

Disciplina Técnicas de Negociação - Professor Alexandre Simões



Esta disciplina no curso de gestão estratégica de negócio, muito agregou, nos ajudou nos apresentou diversas técnicas de negociação. Algumas delas conhecidas e percebidas em nosso relacionamentos e negociações rotineiras e outras delas totalmente, ao meu ver, revolucionárias e estratégica, a serem utilizadas em minhas negociações futuras.

Eu, Landim, pelo perfil profissional, tenho poucos problemas com negociação, uma vez que sou muito flexível e transparente nas negociações, sendo elas profissionais ou pessoais.

No meu caso, ainda é muito cedo para eu poder concluir algo sobre o questionamento anterior. 'O que mudou, durante este curso, na forma como você negocia? ', pois não se apresentou nenhuma situação e por ainda não ter total domínios sobre as técnicas apresentadas.

Outro ponto importante, é que, mesmo entendendo que as técnicas são processos e procedimento para serem utilizados a fim de alcançar objetivos, algumas delas não estão de acordo com meus princípios, logo, é algo que pouco utilizarei, mas foi muito importante conhece-las, pois, estas mesmas técnicas pode ser utilizada por terceiros alcançarem seus objetivos em mim. Posso exemplifica algumas delas como: Intimidação, Blefes.

Intimidações e Blefes, não são estratégias de negociação que me é aprazível, mesmo que eu possa me trazer resultados.

Já as demais técnicas, são muito importantes e interessantes, sendo muitas delas surpresa para mim.

As técnicas data limite, retirada aparente, e abstinências são estratégias que já utilizei, pouco, mas já utilizei.

A pouco tempo, tive um desentendimento muito grave com meu gestor, a qual fui chamado e uma sala de reunião para alinhamento. Até determinado momento de eu apresentava minhas opiniões e e argumentações, quando de repente, meu



gestou expos uma situação que tirou totalmente minha razão e me colocando em uma situação desconfortável e desfavorável. Minha única alternativa, foi mudar minha estratégia de argumentações e defesa de ponto de vista e opinião para de um profissional que estava disposto a se adaptar ao perfil profissional exigido por eles.

Acredito que a minha mudança de estratégia neste processo de negociação foi um pequeno resultado dos conhecimentos adquiridos.

Mapear a situação e ambiente, e utilizar as informações a seu respeito, até quando possível, é uma característica importante para nos negociadores. Saber, até onde posso ir, é essencial.

Pontos extremamente importante, que as vezes podemos praticar, mas não temos consciência do que estamos fazendo nas negociações são: Não reaja. Desarme-os. Mude o Jogo. Facilite o sim.

As vezes ficamos tão cegos focados em nossos metas e objetivos que não nos damos a direito a negociarmos com qualidade, cedermos um pouco para conseguir algo maior.

Outro ponto que entendi que afeta e muito as negociações pessoais profissionais são os egos, orgulho. Percebi que quanto negociamos temos que ter em mente os objetivos a serem alcançados e também quem são as partes que você os representam. Não podemos fazer com que tudo se perca por estes motivos.

Acredito que respondendo ao primeiro questionamento, posso afirmar que o essencial foi. Para uma boa negociação precisamos entender, mapear e sentir o ambiente de negociação, para que a melhor negociação seja realizada.

Dentre as técnicas, estratégias e táticas apresentadas, para mim, acredito que não uma ou mais que utilizarei, mas sim ter conhecimento de todas apresentadas para que sejam utilizadas nas situações conforme se fizerem necessário.



Acredito que não há um padrão ou uma verdade, mas sim o momento e a necessidade apresentada.

Tudo depende. Temos tempo? Temos informações? Estamos em vantagem? Estamos em desvantagem? Temos o poder de decisão? Eu sou o protagonista? Sou detentor de direitos? Tenho o poder de decisão?

Acredito que são respostas que tenho que ter em mente para tomar a decisão de como vou entrar em uma negociação e que tipo de estratégia vou utilizar.

Um item importante que deve ser ressaltado também, que é muito pouco utilizado por mim, é que a resposta de um questionamento que o Sr. Colocou na sala de aula.

Quem é o melhor negociador que existe? São as crianças.

Lembro que quando este questionamento foi levantado, não veio a minha mente esta resposta, mas muito me surpreendeu quando a argumentação em texto veio e eu relendo vi e concordei.

Sou sincero a falar que não utilizo esta técnica, mas é umas das mais importantes que identifiquei nesta disciplina. Geralmente eu sou uma pessoa direta e sem muitas conversas. Sou sim sim, não não. E acredito que nesta minha vida pessoal e profissional devo ter perdido diversas oportunidade por não ter conhecimento das técnicas supracitadas e também por não utilizar desta estratégia tão simples, a ponto de ser utilizada por criança.



Bibliografia

- NEG_Técnicas de Negociação (APS)_Alexandre P. Simões 2016 (40 NEG)