

São Paulo, 02 de Outubro de 2016

Técnicas de Negociação

Dr. Alexandre P. Simões

Roberto Celestino Silva Junior

RM 30129

Turma: 40NEG

Elaborado em: 26/09/2016

TRABALHO FINAL DE TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO

Sumário

[NEGOCIAÇÃO 2](#_Toc463296327)

[BIBLIOGRAFIA 4](#_Toc463296328)

# NEGOCIAÇÃO

Sempre admirei meu pai pelo formato e técnicas de negociação que ele adotava (e ainda adota). Durante as aulas consegui identificar algumas dessas técnicas e a mais clássica delas era a retirada aparente (vi ele fazer isso muitas vezes). Ficava impressionado sobre como tudo acontecia e a forma que meu pai conquistava as coisas, principalmente descontos, através da negociação. Acredito que ele tenha adquirido essa habilidade ao longo dos anos pois grande parte de sua carreira profissional foi no setor comercial em diversas empresas e setores diferentes. Coincidentemente (ou não) também entrei para uma carreira de vendas, porém em uma empresa de tecnologia.

Por diversos fatores que não só a carreira de vendas, entrei um programa de trainee de vendas da IBM Brasil. Muitas pessoas me diziam que carreira de vendas seria realmente algo fácil pra mim pois eu tinha o dom para isso. Durante o programa, o grupo de trainee passou por vários treinamentos relacionados a carreira, funil e técnicas de vendas, que me ajudaram a entender um pouco melhor esse cenário de negociações. De fato, não acredito que para ser um bom negociador basta o dom é necessário muita prática. Quando me diziam que eu tinha o dom para vendas, imagino que as pessoas estavam analisando muito mais a oratória e linguagem corporal. É claro que essas duas caracterísiticas são super importantes no processo de negociação, porém não são as únicas habilidades necessárias para ser um bom negociador.

Uma vez que eu não tinha o “dom” ou a prática de negociação (ou um pouco defasado com relação a oratória e linguagem corporal) decidi então trabalhar essa questão com meu mentor de carreira dentro da companhia. A sua primeira indicação foi a leitura do livro **Como chegar ao sim**, de Willian Ury, Roger Fisher e Bruce Panton, que inclusive é um dos materiais de referência da disciplina. Acabei a leitura antes da disciplina de Técnicas de Negociação, consegui absorver bastante coisa legal, mas faltava algo, faltava colocar isso em prática ou poder conversar com colegas sobre suas perspectivas com relação a essas técnicas. Confesso que na primeira aula já fiquei impressionado (positivamente) com o formato que essa disciplina se daria ao longo do processo. As sessões práticas ao longo do curso auxiliaram a tangibilizar o que eu havia estudado no livro, a teoria apresentada em sala de aula e identificar melhor as técnicas de negociação do meu pai. Durante as aulas tentei me lembrar de negociações em que realizei para identificar o que eu poderia ter feito melhor.

Ao longo de todos esse processo de treinamento e experiência, percebi que para se negociar bem (ou ser um bom negociador) é preciso se atentar a pelo menos três coisas, conhecer técnicas diferentes para se adaptar ao cenário e pessoa com quem se está negociando, escutar tudo que a outra parte tem a falar e o mais importante, se preparar para uma negociação elaborando cenários e trabalhando com possibilidades. Na maioria de minhas negociações passadas eu se quer pensava nessas atitudes ou iniciativas para negociação. A leitura do livro e a disciplina “abriram meu olho” para que eu pudesse prestar um pouco mais de atenção nesses fatores e melhorar minhas próximas negociações.

Nessas próximas negociações acredito que possa melhorar a técnica Data Limite, pois o ciclo de vendas da IBM é baseado em datas limites trimestrais o que corrobora para a utilização dessa. Explorando melhor essa técnica poderei ter melhores resultados. Além disso eu poderia trabalhar um pouco melhor a técnica de Autoridade Limitada, que de fato é algo que acontece com mais frequência do que imaginava. Um ponto de atenção é quando essa mesma técnica for utilizada pela outra parte da negociação. É necessário não só aprender a como utilizar essa técnica mas também saber como “esquivar” caso a mesma seja aplicada contra mim.

Essa disciplina com certeza excedeu minhas expectativas com relação a técnicas de negociação e me mostrou que ainda tenho muito a melhorar ao longo dos anos, a prática é uma importante ferramenta para que eu me torne um negociador cada dia melhor.

# BIBLIOGRAFIA

FISHER,Roger ; URY,William ; PATTON,Bruce – Como chegar ao Sim - Negociação de Acordos Sem Concessões . Projeto de Negociação da "Harvard Law School" ; tradução de Vera Ribeiro & Ana Luzia Borges- 2 Edição revisada e ampliada –Rio de Janeiro : Imago Ed.,1994 216p

Portal Administradores, NEGOCIAÇÃO: CONCEITOS BÁSICOS. Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/negociacao-conceitos-basicos/34487/ >. Acesso em 03 de Outubro de 2016.

Portal Negociação Ninja, 6 Técnicas de Negociação Indispensáveis para o Sucesso. Disponível em: < http://www.negociacaoninja.com.br/persuasao-e-vendas/6-tecnicas-de-negociacao-indispensaveis-para-o-sucesso/>. Acesso 03 de outubro de 2016.