

**TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO**

PROF ALEXANDRE SIMÕES

TRABALHO FINAL DA DISCIPLINA

MATHEUS DE REZENDE MELO FICHER

RM 40588

INDÍCE

3.......................................................PERGUNTAS DISSERTATIVAS

5.................................................................................REFERÊNCIAS

**PERGUNTA 1: O que mudou, durante este curso, na forma como você negocia?**

A principal mensagem transmitida para o sucesso em uma negociação é que tudo depende da qualidade da comunicação envolvida entre as partes e o quanto a empatia é posta nas negociações. E visto que todo ser humano e seus relacionamentos estão em constante processo de negociação, estas lições se tornam ainda mais importantes, tanto para vida profissional quanto para vida pessoal.

Considerar a cultura e o ambiente em que a outra parte foi criada e vive para se comunicar de uma maneira clara e assertiva, sem que haja ofensa de nenhum lado, o entendimento da situação e posição do seu parceiro, o bom e velho ato de “vestir o sapato do outro” e, por último e mais importante, a separação entre problemas e pessoas, eliminando qualquer preconceito ou predisposição para a mesa de acordo, todas estas atitudes tendem a levar qualquer negociação, seja ela entre empresas ou mesmo dentro de seu círculo social, a um desfecho muito mais saudável e sustentável a longo prazo, que agregue algo além do que foi negociado e estabeleça relações concretas e benéficas.

Independe de técnicas ou processos, qualquer negociação que se inicie sem as qualidades e informações acima tem grande chance de algo dar errado, ou ainda encerrar relações futuras.

**PERGUNTA 2: Quais são as técnicas de negociação que você irá utilizar doravante?**

Por acreditar que a negociação cooperativa seja mais efetiva e com maior potencial de trazer ganhos também ao longo prazo, com maiores chances de gerar acordos “ganha-ganha-ganha”, as técnicas utilizadas seriam as focadas na conciliação e comunicação, evitando as de confronto ou intimidação, mesmo tendo a consciência que em alguns casos, estas técnicas possam contribuir para o fechamento de uma negociação.

Fazer concessões que sejam aceitáveis, com o cuidado para que não haja nenhuma má interpretação, propor a outra parte mais de uma opção ou ainda introduzir novos incentivos, ao mesmo tempo que introduz ou mantem algumas sanções, para manter os ganhos de ambos, ou ainda pedir um intervalo no momento de um impasse, para que ambas as partes reflitam e possam continuar a negociação de forma proveitosa e eficiente, atingindo, ou até mesmo criando uma ZOPA.

Mesmo com todas as técnicas acima, a negociação pode não evoluir e chegar ao melhor resultado para ambas as partes ou para uma parte. Sendo assim, sempre é importante ter a noção de uma alternativa fora da mesa de negociação, algo que também seja proveitoso. O conceito de BATNA se mostra bem útil e o pleno conhecimento desta alternativa pode levar, ou evitar, acordos ruins.

**PERGUNTA 3: E por quê?**

O mundo já está cheio de conflitos, de diversas naturezas. Levar todas as negociações na base da intimidação e confronto, de nada irá acrescentar as pessoas e as instituições.

Como citado anteriormente, a busca por uma negociação cooperativa, que onde todas as partes cheguem a um bom acordo, pode não só gerar ganhos financeiros, mas também ganhos para a sociedade em geral. E, além disso, estabelecer e fortalecer relações, onde estes ganhos se prologuem muito tempo depois do aperto de mãos.

**REFERÊNCIAS**

Material próprio da aula