

**Turma: 40NEG**

**Técnicas de Negociação**

**Professor: Alexandre P. Simões**

**Aluno: Reinaldo Cesar Gandelini**

**RM: 48201**

**Data: 01/10/2016**

Sumário

[**A mudança na forma de negociar...** 3](#_Toc463245078)

[**As técnicas de negociação essenciais para o meu dia a dia** 5](#_Toc463245079)

[**Bibliografia** 8](#_Toc463245080)

# A mudança na forma de negociar...

Sem sombras de dúvidas que negociar pode ser uma arte, mas acredito também, que são conjuntos de técnicas, estratégias e táticas. Os conceitos ficaram bem claros em sala e se mostrou interessante durante as dinâmicas em grupos.

Em todo tempo estamos negociando e muitas vezes nem percebemos, a cada palavra ou dialogo trocado com alguém, deve ser pensado de forma, em que todos devem se beneficiar, seja vendendo uma ideia, um projeto ou até um serviço.

No site Wikipedia existem diversas definições sobre negociação, mas vou destacar uma delas que achei mais conveniente para o momento: "*Negociação é um conceito em contínua formação que está amplamente relacionado à satisfação de ambos os lados*”. (Scare e Martinelli, 2001)

Um dos primeiros pontos a se conscientizar, é a necessidade da mudança de mentalidade, precisamos primeiramente focar no “EU”, nós mesmos somos os nossos piores inimigos, como William Yuri comenta em seu livro como chegar ao sim: “*O primeiro passo é compreender a fundo seu adversário mais poderoso: você. É muito comum cair na armadilha de ficar se julgando o tempo todo. O desafio é fazer o oposto e ouvir com empatia suas necessidades básicas, do mesmo modo que você faria com um cliente ou parceiro valioso.* “ Começar pelo sim interior, onde o primeiro passo, é iniciado pelo “EU”, depois para a vida e por fim na relação com os outros.

Ao invés de culpar os outros quando entrar em conflito, a ideia é fazer oposto, assumir que sou responsável por minha vida e relacionamentos. Desenvolver o BATNA (Best alternative To a Negotiated Agreement) interior, é criar um compromisso comigo mesmo independente do que os outros façam ou deixem de fazer e a definição dela é importante para que concessões ou imposições sejam realizadas. Um ponto a observar que nem sempre conseguimos definir só a melhor alternativa, neste caso, também, é importante a definição da ZOPA (Zona de possível acordo) para representar o intervalo, no qual o acordo pode ser feito, normalmente, cria-se um range de valores a ser negociado.

Outro ponto fundamental visto em sala de aula, é pensar diferente, fora da caixa propor soluções alternativas para qualquer situação, normalmente ficamos dentro de um padrão todo santo dia e esquecemos de tentar entender algumas questões através de outro ponto de vista.

Durante este curso, aprendi que as técnicas de negociação são fundamentais para ser mais efetivo, convincente e respeitador da opinião alheia, e para isto é necessário preparo, pois desta forma, serei mais estratégico para vender qualquer coisa. O primeiro ponto essencial, é começar pelo diálogo e criar uma comunicação em que a outra pessoa entenda claramente o que está querendo transmitir.

Sabemos que antes de ir para uma negociação é importante se preparar e aprendi em sala de aula alguns elementos importantes que vão além de um bom diálogo e comunicação:

1 – Ter uma lista de desejos;

2 – Ter uma lista do que se quer e do que não pode se atingir;

3 – Cooperação;

4 – Competências;

5 – Abandonar posições e centrar-se em interesses;

6 – Ouvir o outro lado (na proposta e nas contrapostas);

7 – Perguntar a respeito de e explorar as motivações do outro;

8 – Gerar opções;

9 – Avaliar as alternativas e o que se ganha e o que se perde sem um acordo;

10 – Realizar trocas inteligentes (concessões);

11- Atacar o problema e não as pessoas;

12 – Reavaliar e revisar tudo antes de fechar ou celebrar um acordo.

Após a realização de um teste em sala de aula, identifiquei qual é o estilo de negociador que sou. Sei que cada pessoa tem o seu, isto acaba concedendo bagagens para entender quais pontos posso utilizar a favor durante uma negociação, seja ela no dia a dia, vendendo uma ideia, projeto, produto ou serviço, até mesmo em casa com a esposa. Por outro lado, tendo consciência do perfil, fico treinando a observação e tentando entender qual o tipo de perfil a outra pessoa tem.

Depois de teoria e muita prática com diversos tipos de situações e exercícios diferentes, foi interessante entender que quando escuto mais sobre uma situação, problema ou contexto que a pessoa traz para conversa, tenho em mãos ativos importantes para argumentar, entender a necessidade dela e propor uma solução que seja viável.

Passei por uma situação um pouco desconfortável no caso prático 3 – A guerra das cachaças. Percebi que o um dos membros do outro grupo, o líder, só queria tirar vantagens, por alguns instantes me exaltei, mas voltei e fiquei praticando a escuta atenta, observando, tentando me colocar no lugar do outro e escrevendo este texto, lembrei de uma passagem que o professor Alexandre Simões comentou em sala algumas vezes: “Foque no problema e não na pessoa”. A lição que tirei deste caso, é separar a pessoa do problema. Venho praticando todos os dias, independente se a situação é simples ou não.

# As técnicas de negociação essenciais para o meu dia a dia

Como comentado anteriormente, é fato que, ter uma escuta atenta, ter uma boa comunicação e planejamento são fatores que podem potencializar uma negociação ganha-ganha e são itens importantes para serem utilizados a qualquer técnica.

Em sala de aula aprendemos 22 principais técnicas para serem utilizadas em diversas situações. Diante de tantas opções, é bem difícil utilizar todas, principalmente para quem está começando a pensar estrategicamente onde encaixar cada uma delas, porém vou tentar colocar as principais que se destacaram:

1. A técnica salame, dependendo da questão a ser negociada e principalmente, se for algo que precise ser duradouro, por exemplo, a conquista de um novo cliente não acaba apenas com um produto ou serviço, para se ter os mesmos clientes por um longo período de tempo, é necessário oferecer produtos que façam encaixes com eles e que talvez seja difícil de ser trocado por outros concorrentes ou similares. Vão desde produtos iniciais baratos que matam pequenas dores até produtos mais caros que são mais completos e que eliminam mais dores do cliente.
2. Abstinência, postergar uma decisão, seja de compra ou sobre um churrasco para que se tenha mais tempo para pensar, apesar de parecer estratégico, parece um pouco racional, ou seja, não tomar decisões por um impulso. Isto venho fazendo principalmente quando alguém tenta me persuadir para vender uma ideia ou um produto. Talvez, estudar bem antes de comprar algo, seja a melhor solução no mundo em que vivemos atualmente.
3. Data-Limite, é essencial ter um deadline para assuntos urgentes e importantes, seja negociando uma ideia ou vendendo algum tipo de produto. Fazer com que as pessoas tomem decisões baseadas em uma data especifica é fundamental. Acredito que determinados tipos de assuntos precisariam ser resolvidos o quanto antes.
4. Perguntas direcionadas, fazer questões é o que mais gosto, conhecendo melhor a técnica, tendo consciência e prática da escuta atenta, terei mais possibilidade de encontrar alguma fraqueza do outro lado, claro que a ideia não é tirar vantagem, mas como já comentei, o zelo pela relação ganha-ganha. Todos os lados precisam estar satisfeitos para que isto aconteça. Além disso, a técnica pode potencializar a argumentação e melhores respostas, já que saberei muito mais dados do outro lado.
5. Silêncio, ficar em silêncio pode provocar diversas reações nas pessoas com quem estamos negociando. Ele é uma forma de identificar se o outro lado está mais disposto em buscar acordos, fico em silêncio e aguardo o que poderá acontecer.
6. Cobertor, é uma técnica muito interessante, levar uma lista imensa, itens que são desejáveis e imprescindíveis. Deixo aqueles que realmente quero, as imprescindíveis e tento conseguir a maior parte dessas que separei.

Essas foram algumas técnicas que já estou utilizando ou que vou utilizar para qualquer tipo de negociação no meu dia a dia. Quero a explorar outras técnicas para criar um leque maior de possibilidades.

Para concluir, volto a repetir, que tudo começa com o “eu”, conscientizar-se de cada situação, focando no problema e não na pessoa, colocando no ponto de vista do outro e me preparando para todas as situações de negociação, estes são itens fundamentais para potencializar uma boa relação ganha-ganha.

# Bibliografia

1. URY, William / Como chegar ao SIM com você mesmo

(Editora sextante, Rio de Janeiro, 2015)

1. Diamond, Stuart / Consiga o que você quer – As 12 estratégias que vão fazer de você um negociador competente em qualquer situação

(Editora sextante, Rio de Janeiro, 2012)

1. <http://www.administradores.com.br/noticias/negocios/5-tipos-de-negociacao-que-voce-precisa-conhecer/94472/> - página acessada em 28/09/16.
2. <http://www.negociacaoninja.com.br/persuasao-e-vendas/6-tecnicas-de-negociacao-indispensaveis-para-o-sucesso/> - página acessada em 28/09/16.
3. <https://estrategiaenegociacao.wordpress.com/tag/tipos-de-negociacao/> página acessada em 28/09/16.
4. <http://www.dmmarketingdigital.com/14-estrategias-de-negociacao-para-ser-um-profissional-de-sucesso/> página acessada em 28/09/16.
5. <https://pt.wikipedia.org/wiki/Negocia%C3%A7%C3%A3o> – página acessada em 28/09/16
6. <http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/negociando-parte-2/29443/> - página acessada em 03/10/2016
7. <http://www.josecarlosjunior.com.br/josecarlosjunior/?p=166> – página acessada em 03/10/16