

EXERCICIO - PODERES NA NEGOCIAÇÃO

- 1 – Analisando a questão do poder, como você explica o fato de que, em uma negociação do preço cobrado para fazer uma palestra, o Max Geringer consegue convencer seu cliente a pagar-lhe R\$ 37.000,00 e o José da Silva só consegue R\$300,00 ?

R.: Max Geringer possui prestígio, status e credibilidade e por isso consegue melhores resultados que alguém que não disponha destes atributos, mesmo que seja capaz de oferecer um conteúdo similar.

- 2 – Temos informação que, em uma negociação do preço a pagar pela participação na São Paulo Fashion Week, a Gisele Bündchen consegue que lhe paguem R\$20.000,00 por desfile, enquanto a Michele Pereira só consegue R\$2.000,00. Sob o ponto de vista da negociação, que força é essa que a Gisele tem e usa, capaz de fazer com que os realizadores da SPFW saiam do seu cachê padrão de R\$2.000,00 e caminhem em direção aos R\$20.000,00 pedidos por ela ?

R.: A Gisele Bündchen possui aparência, status, prestígio e credibilidade, mas, principalmente, status e prestígio e estes dois atribuem a ela o poder de receber um cachê tão elevado

- 3 – Explique a diferença entre Poder Pessoal e Poder Circunstancial em uma negociação.

R.: O poder pessoal “emana” da pessoa em si, é uma característica da própria pessoa que a qualquer tempo estará com ela, já o circunstancial, depende do entorno, de condições externas à pessoa e pode ser favorável hoje e desfavorável no futuro, ou o contrário.

- 4 – No dia 5 de janeiro Bruno estava negociando a compra do apartamento de Wesley. Wesley pediu R\$300.000,00 e Bruno ofereceu R\$260.000,00 com a disposição de chegar até uns R\$290.000,00, pois gostara muito do apartamento. Entretanto, durante a negociação, sem perceber, Wesley deixou Bruno saber que ele precisava pagar a um Banco, até o dia 23, a quantia de R\$200.000,00 referente ao financiamento de máquinas que comprara. Diante disso, Bruno conseguiu fechar a compra do apartamento por R\$270.000,00, pagando, no dia 5, o sinal de R\$54.000,00 e R\$216.000,00 na assinatura da escritura, dia 21. Que poderes Bruno utilizou para fazer com que Wesley aceitasse os R\$270.000,00 ?

R.: Capacidade econômica, informação, tempo e riscos.

- 5 – Analise cada fato abaixo e explique à luz da negociação:

- a) Tiago queria vender seu carro usado que, a preço médio de mercado, valia R\$20.000,00. Pediu R\$30.000,00 e não encontrou quem se dispusesse a negociar com ele.

R.: Tiago exagerou na proposta e afastou os interessados que, tendo informação do mercado, estavam certos de que seriam capazes de encontrar melhor negócio em outra oportunidade.

- b) Augusto é Auxiliar Administrativo em uma empresa. Ele não tem uma formação técnica específica e, para exercer aquele cargo, exige-se somente que a pessoa tenha terminado o ensino médio. Conclusão: Se Augusto largar aquele emprego, facilmente a empresa encontrará muitos para substituí-lo. Considerando que o que

ganha é muito pouco, Augusto vem tentando negociar com sua chefe um aumento salarial, mas ela não está disposta a negociar.

R.: Augusto está em um cargo que não demanda muito conhecimento específico, e pode ser substituído sem dificuldade, logo para a empresa não é interessante arcar com um salário maior para uma pessoa se ela pode continuar pagando o mesmo valor sem correr o risco de perder um funcionário que seja vital para ela. A concorrência de Tiago tem vantagem e pode substituí-lo sem problemas.

- c) Nayara está tentando vender um telefone celular que comprou há cinco anos e ninguém se interessa em negociar com ela.

R.: Um aparelho tão ultrapassado não consegue competir com os últimos lançados e principalmente nas condições que existem para comprar os mais novos. O antigo de Nayara não dará suporte nem mesmo ao funcionamento básico necessário atualmente.

- d) Priscila e Hércules gostam muito um do outro, mas não conseguem se acertar. Perante qualquer desentendimento, são intolerantes e explodem logo.

R.: Nenhum dos dois dispõem de autoridade, prestígio, credibilidade ou competência, em relação ao outro para que possa ser reconhecido como líder na relação e ter suas decisões respeitadas.

- 6 – Dê um exemplo de como você pode usar o Poder da Concorrência em uma negociação.

R.: Ao receber uma oferta de emprego mais vantajosa que o emprego atual é possível usa-la como argumento para solicitar uma melhoria nas condições atuais para a permanência na empresa.