Sabe qual a segunda coisa mais importante que você faz na vida?

Por Roberto Lima

Essa foi uma pergunta que meu pai me fez ainda na pré-adolescência, após muitos anos ele me lembrou dessa questão como se fosse um gatilho mental, hoje ao ir no hospital acompanha-lo tivemos uma agradável conversa e ele me perguntou novamente para ver se eu ainda lembrava dessa questão, e com olhos fitos enquanto conversávamos, ele me questionou;

***- Você ainda sabe qual é a segunda coisa mais importante que você faz na vida? Em todo momento?! Eu disse que SIM, desde o dia que ele me falou a resposta.***

Com esse ensinamento descobri que isso realmente está em tudo o que fazemos, cada conversa, cada mensagem, cada e-mail, simplesmente tudo que nos cerca, vejo com clareza que esta é a profissão que nunca será extinta ou passará por apuros, claro que tudo tem seu empenho, mas isso falaremos outro dia, contudo você concordará comigo e com meu pai que a segunda coisa mais importante que você faz na vida é vender, é vender e negociar.

Pois bem nessa hora você está com a mesma cara que eu estive um dia.... Como assim? Vender, negociar, aff eu nem gosto disso, nunca vendi nada, nunca parei para negociar nada, tão pouco pedi desconto no mercadinho.

Mas é algo necessário mesmo em uma conversa, em algum momento da sua vida você precisará vender uma ideia, sua imagem, seu trabalho, negociar seu salário, ou mesmo tentar um acordo com sua mulher para sair com os amigos, entre outras coisas.

Meu pai é comerciante e eu sou da área de Tecnologia da Informação, mas sei vender e negociar agora te pergunto...

***E você está preparado para negociar? Consegue convencer seu chefe, amigo, colega, namorada, cliente?***

Pois é meu caro leitor, alguma vez você ouviu falar em tipos de negociação? Poderia citar vários, pois negociar é literalmente uma arte, diversos livros ou escolas podem nos mostrar isso, porém vamos ao que realmente interessa, a negociação ganha-ganha.

A ideia é chegar ao consenso de um melhor acordo para ambas as partes, sem fazer concessões desnecessárias, resumindo o lero lero, não precisamos apertar o cinto.

Para que isso aconteça da melhor maneira possível, precisamos apenas entender a necessidade ou expectativa do outro, e deixarmos bem claro as nossas. Para facilitar as coisas eu deixarei uma pequena receita aqui, mas essa você não precisa anotar, é apenas prática mesmo.

* Seja bem humorado, afinal ninguém gosta de pessoas mal humoradas.
* Seja objetivo e claro durante o acordo, pois tudo tem de estar claro para ambos.
* Dê alternativas para que tudo chegue ao resultado esperado
* O restante é criatividade.

Pronto agora você sabe um pouco das muitas maneiras para negociar ou vender alguma coisa.

Gostou?