

Aulas

Assuntos

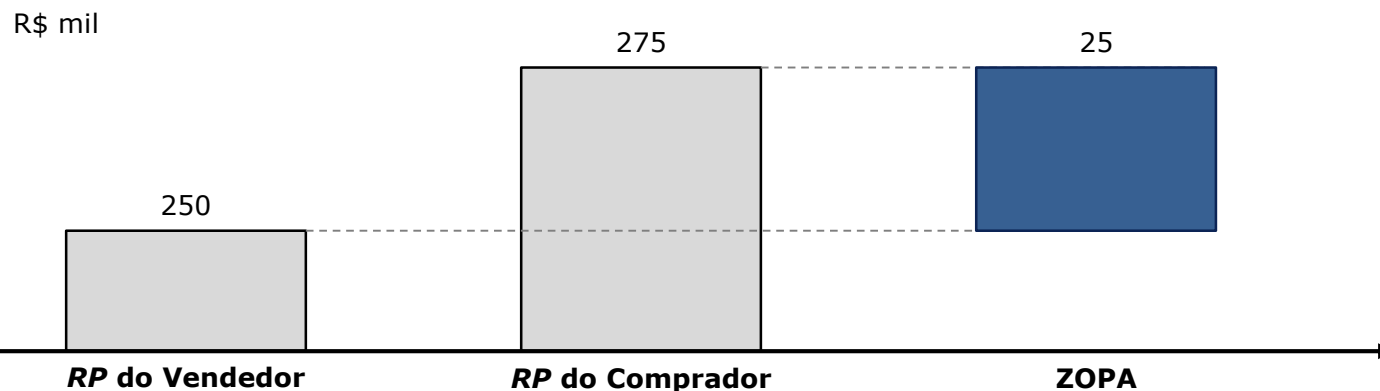
1ª Aula	Importância de negociação no mundo empresarial
2ª Aula	Tipos de negociações, BATNA e <i>Reservation Price</i>
3ª Aula	ZOPA e Criação de Valor
4ª Aula	Preparação de uma Negociação
5ª Aula	Negociações Multipartes
6ª Aula	Erros Mentais e Habilidades de um Negociador
7ª Aula	Comunicação Empresarial e Preparação de Apresentações
8ª Aula	Apresentação pessoal
9ª Aula	Persuasão, Influência e Pontos de Honra
10ª Aula	Apresentação em grupo (1)
11ª Aula	Apresentação em grupo (2)
12ª Aula	Apresentação em grupo (2)

A ZOPA (*Zone of Possible Agreement*) é o espaço onde um acordo pode ser fechado. Cada *reservation price* dos lado envolvidos delimitam os limites da ZOPA.

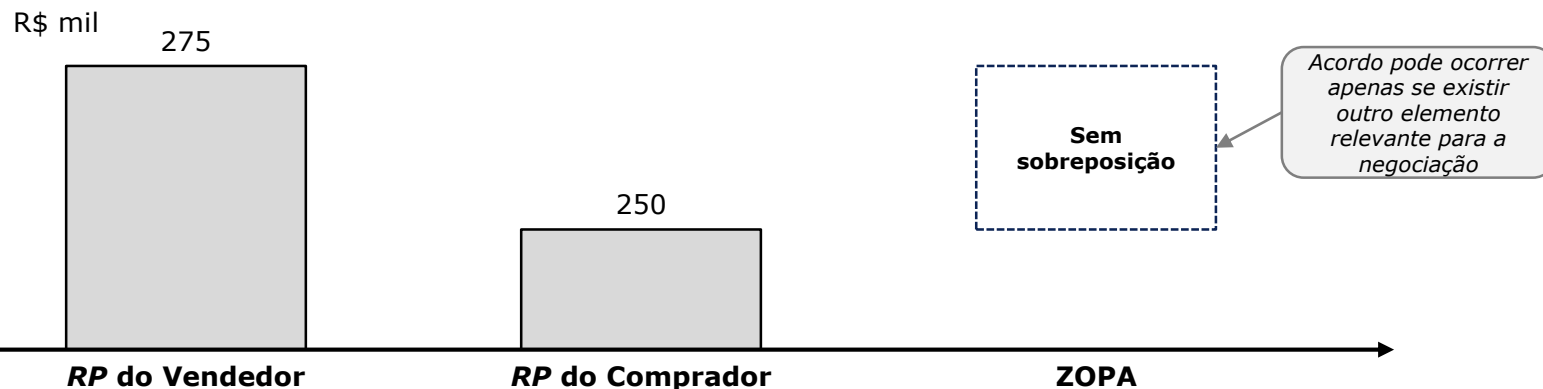
Exemplo

O comprador estabeleceu seu *reservation price* de R\$ 275 mil para um armazém comercial. “Esse é o máximo que eu vou!” disse o comprador. Naturalmente ele gostaria de pagar menos. Desconhecidamente do comprador, o vendedor tem um *reservation price* de R\$ 250 mil. ZOPA é a região entre R\$ 250 e R\$ 275 mil.

Acordo possível



Acordo impossível



Criação de valor é um conceito onde as partes analisam todos os elementos da negociação e iniciam um processo de concessões mútuas. Esse processo ocorre em negociações cooperativas/integrativas.

Exemplo

Helen e John são colecionadores de livros raros e veem suas coleções como satisfação artística e investimento. "Com livros raros eu consigo obter retornos financeiros mais altos que no mercado de ações.", diz Helen confidencialmente, "e experimento um prazer estranho de ter em mãos essas edições maravilhosas". O maior orgulho para Helen é a primeira edição de Machado de Assis. Ela tem quase todas as primeiras impressões de seus livros, faltando apenas O Crime do Padre Amaro. Ela está negociando com John, que tem a tão desejada cópia.

John é orgulhoso em ter a primeira cópia impressa de O Crime do Padre Amaro, porém, como o contato telefônico revelou, seu principal objetivo é conseguir completar toda a coleção de trabalhos de Fernando Pessoa. Ele tem todas as primeiras edições de seus livros, porém está perseguindo o Volume 2 de Mensagem. Helen tem esse livro em seu acervo, porém não vê problemas em usá-lo como moeda de troca na negociação, dado que seu interesse principal é completar sua coleção de Machado de Assis.

	Helen	John
Objetivos	Completar a coleção	Completar a coleção
Importante	Primeira edição do Crime do Padre Amaro	Volume 2 de Mensagem (Fernando Pessoa)
Concessão	Volume 2 de Mensagem (Fernando Pessoa)	Primeira edição do Crime do Padre Amaro

Mesmo tendo objetivos conflitantes, existem elementos de concessões que aumentariam o escopo da negociação

O que são?

- Aquilo que se busca em uma negociação
- Leva em conta fatores pessoais, necessidades básicas e propósito
- É a chave para o GANHO MÚTUO
- Interesses x Posições

Como preparar?

- Esclareça seus interesses e estime os do outro lado
- Considere quais são conflitantes e quais são convergentes
- Considere interesses tangíveis e intangíveis

Medida de sucesso

- Acordo atinge os interesses buscados (não as posições!)

Um bom negociador identifica os interesses e a ordem de prioridade do outro lado.

Ex.: um funcionário procurando uma promoção geralmente deseja aumento de cargo e salário. Identificar qual é mais importante é fundamental para o gestor.

O que são?

- As possibilidades de acordo dentro da negociação
- Opções x Alternativas

Como preparar?

- Realizar um brainstorming de opções possíveis
- Definir o *Reservation Price*
- Estimar a ZOPA

Medida de sucesso

- Opção é a melhor dentre as (várias) possibilidades estudadas

Na mesa de negociação, procure trabalhar o brainstorming

- Sem *ownership*
- Sem avaliação inicial das ideias
- Trabalhar a criatividade!

Em situações de dificuldade, onde a negociação estiver estacionada, busque interação da outra parte perguntando “e se?”.

Preparação é importante em todos os processos, negociação não é diferente. Negociador que sabe o que quer e o que está disposto a abrir mão (próprio e do outro lado) conseguem melhores chances para fechar um negócio.

Determine resultados satisfatórios

Sucesso de uma negociação é julgada pelo seu resultado, portanto, o melhor é ser claro sobre o que constitui um bom resultado para os lados antes da negociação começar. Resultados satisfatórios contemplam preocupações, interesses, necessidades e motivações subjacentes.

Identifique potenciais de criação de valor

Uma vez que você entender o que um bom resultado seria para você e a outra parte, identifique áreas de interesse comum, compromisso e as oportunidades de negócios favoráveis.

Identifique BATNA e Reservation Price

É fundamental conhecer o seu BATNA e *reservation price* antes de uma negociação. É prudente Estimar ambos da outra parte também. Conseguindo essa informação antes da negociação, você vai ser capaz de reconhecer quando você chegou a um acordo favorável.

Melhore seu BATNA

Se você tem um BATNA forte, você pode se dar ao luxo de negociar condições mais favoráveis. Portanto, é aconselhável tentar melhorar o seu BATNA antes e durante as negociações com a outra parte. Por exemplo, procurar por melhores acordos com clientes ou fornecedores.

Antecipe-se para a questão do Tomador de Decisão

Idealmente, você quer negociar diretamente com a pessoa que tem autoridade para tomar uma decisão. Isso reduz as oportunidades de mal-entendidos e impede resultados irreais. Faça o que puder para identificar o tomador de decisão real.

Aprenda tudo sobre o outro lado

A negociação é uma atividade altamente interpessoal. Portanto, é vantajoso aprender sobre a Personalidade e estilo das pessoas com quem irá negociar, bem como com a cultura, metas e valores da organização que estão representando.

Prepare-se para ser flexível durante o processo

A negociação pode se tornar um processo muito difícil e desgastante. Para superar essas barreiras, você precisa ser flexível e paciente. Esteja preparado para lidar com pessoas novas e desenvolvimentos imprevistos.

Procure referências externas para validar o negócio

Em qualquer negociação, ambos os lados querem acreditar que qualquer acordo alcançado é justo e razoável. Se conseguir convencer o outro lado que um determinado critério é justo e razoável, fica mais difícil de rejeitar uma proposta e será mais provável que se sinta satisfeito com o acordo final.

Altere o processo de negociação a seu favor

Se, durante uma negociação, você começa a sentir que suas ideias estão sendo ignorados ou que as reuniões são manipuladas para produzir um resultado particular, atender esses sentimentos. É provável que quem quer definir a agenda fez com um resultado específico em mente.