



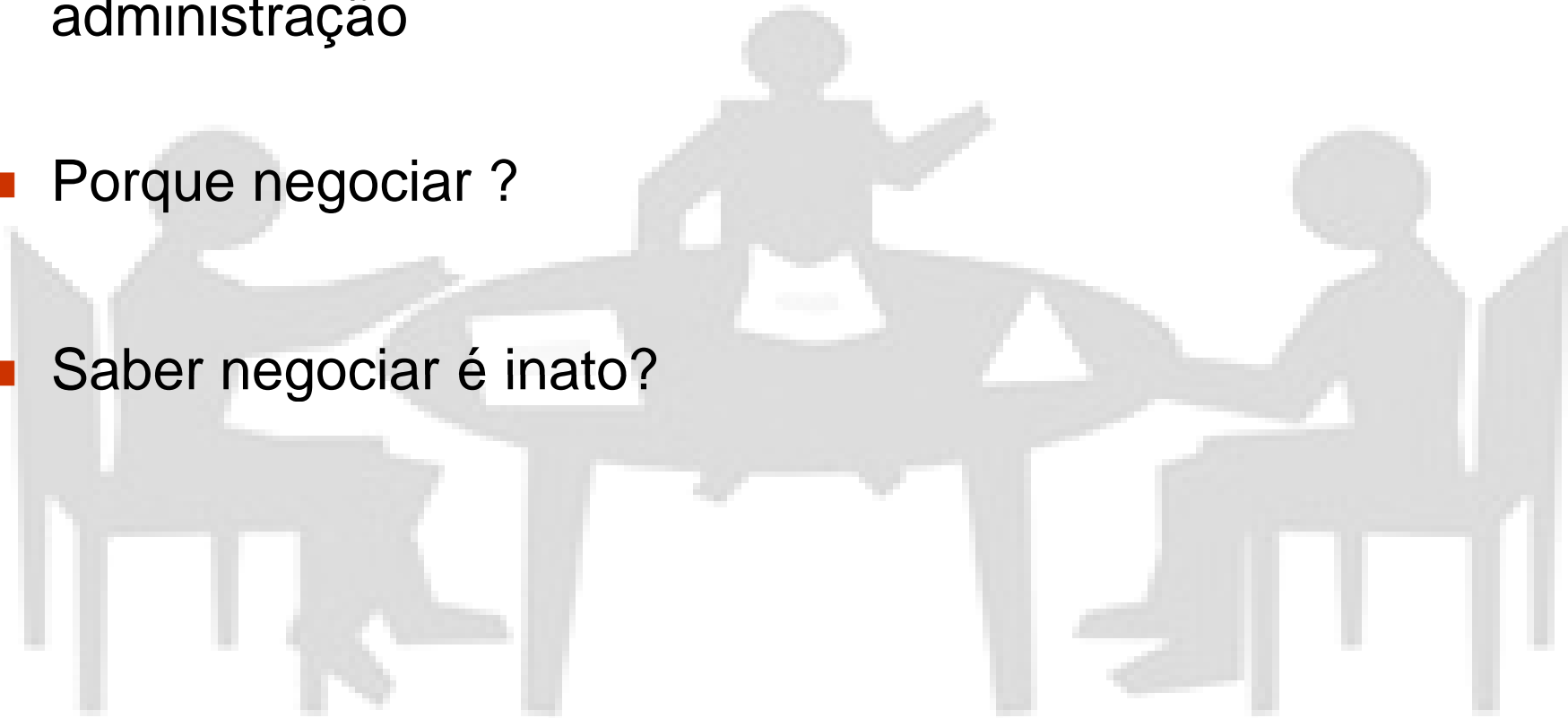
Negociação

Ganhar mais, só com muito esforço

Ronaldo Bianchi

Negociação

- Negociação como a principal competência na administração
- Porque negociar ?
- Saber negociar é inato?





Porque saber negociar?

- Para maximizar: recursos, interesses e resultados (próprio e/ou da organização);
- Mediar conflitos com objetivo de diluir prejuízos; harmonizar interesses; garantir compromissos;
- Garantir e/ou aumentar o compromisso à organização, causa e a pessoa.



Saber negociar é inato?

- Há pessoas que no decorrer da vida praticam com mais intensidade o ato de negociação. São mais irrequietas e tem ambição para atingir seus sonhos.
- Saber negociar não é inato pode ser aprendido.
- O desenvolvimento/ reconhecimento de técnicas negociais facilitam acordos.



Pontos relevantes da negociação

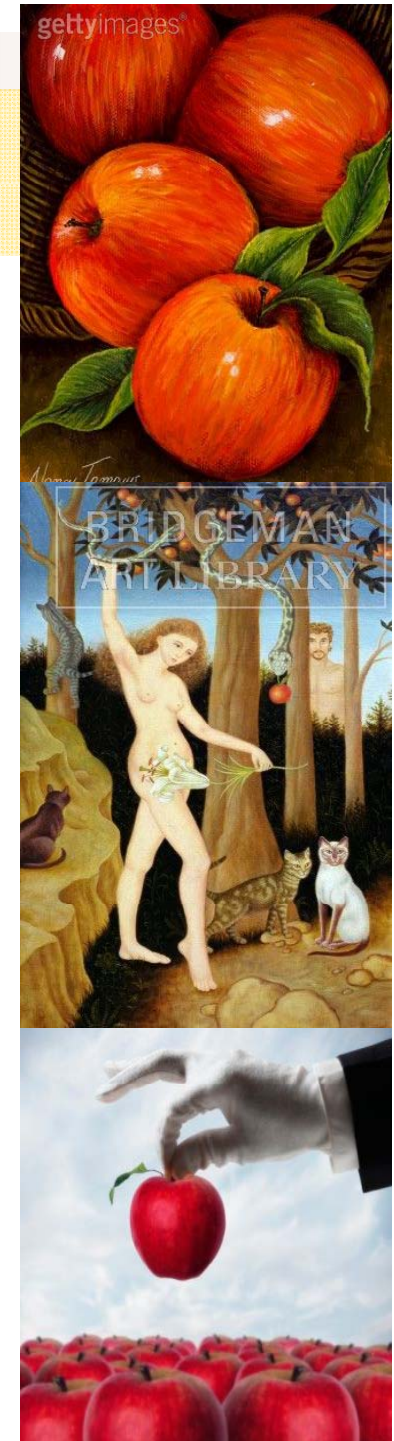
Nucleares	Insertivas
Poder – entre as partes	Percepção
Tempo – das partes	Comunicação
Informação – sobre as partes	Psique

Universo da negociação

- A relação entre as pessoas, mercado (s) e Estado (s);
- Contexto da negociação: comerciais, pessoais, institucionais;
- De modo geral as negociações são estabelecidas de forma contínua e com seu grupo constante.

Principais pecados na negociação

- “Deixar dinheiro na mesa”;
- Ficar com uma expressiva menor parte;
- Abandonar a mesa;
- Aceitar termos piores que as suas alternativas





Os 4 mitos da negociação

- Os bons negociadores nascem prontos;
- A experiência é uma grande professora;
- Bons negociadores assumem riscos;
- Bons negociadores se apóiam na instituição.



Tipos de negociação

- Distributiva - por resultado;
- Cooperativa - por resultado;
- Platéia - por estilo.



Tipos de negociação

Distributiva:

- Há uma disputa pelo total de ganho;
- Relação perde-ganha, ganha-perde.

Cooperativa:

- Relação ganha-ganha;
- Aumenta-se o tamanho do ganho para os envolvidos.

Negociação de platéia:

- Quem negocia é quem decide;
- Os espectadores aguardando e definindo o curso das negociações



Fatores da negociação

- Preparar a negociação é o fator mais relevante da operação;
- Estabelecer a melhor alternativa a um acordo;
- Não estabelecer “pontos de chegada” significa que não há parâmetro, portanto não há ponto decisório determinado;
- A melhor alternativa pode ser alterada no decorrer do processo dada a inserção de novos fatores, informações e prazos.



Explorar os limites das partes quanto:

- Ponto de resistência – resultado menos favorável, mas satisfatório para uma das partes;
- Ponto de reserva – limites mínimos e máximos para a concretização da negociação;
- Pesquisar a assimetria de informações;
- Papéis desempenhados pelas partes. Observar quem são os conciliadores, os durões, os insaciáveis, os indiferentes.



Psique Emocional

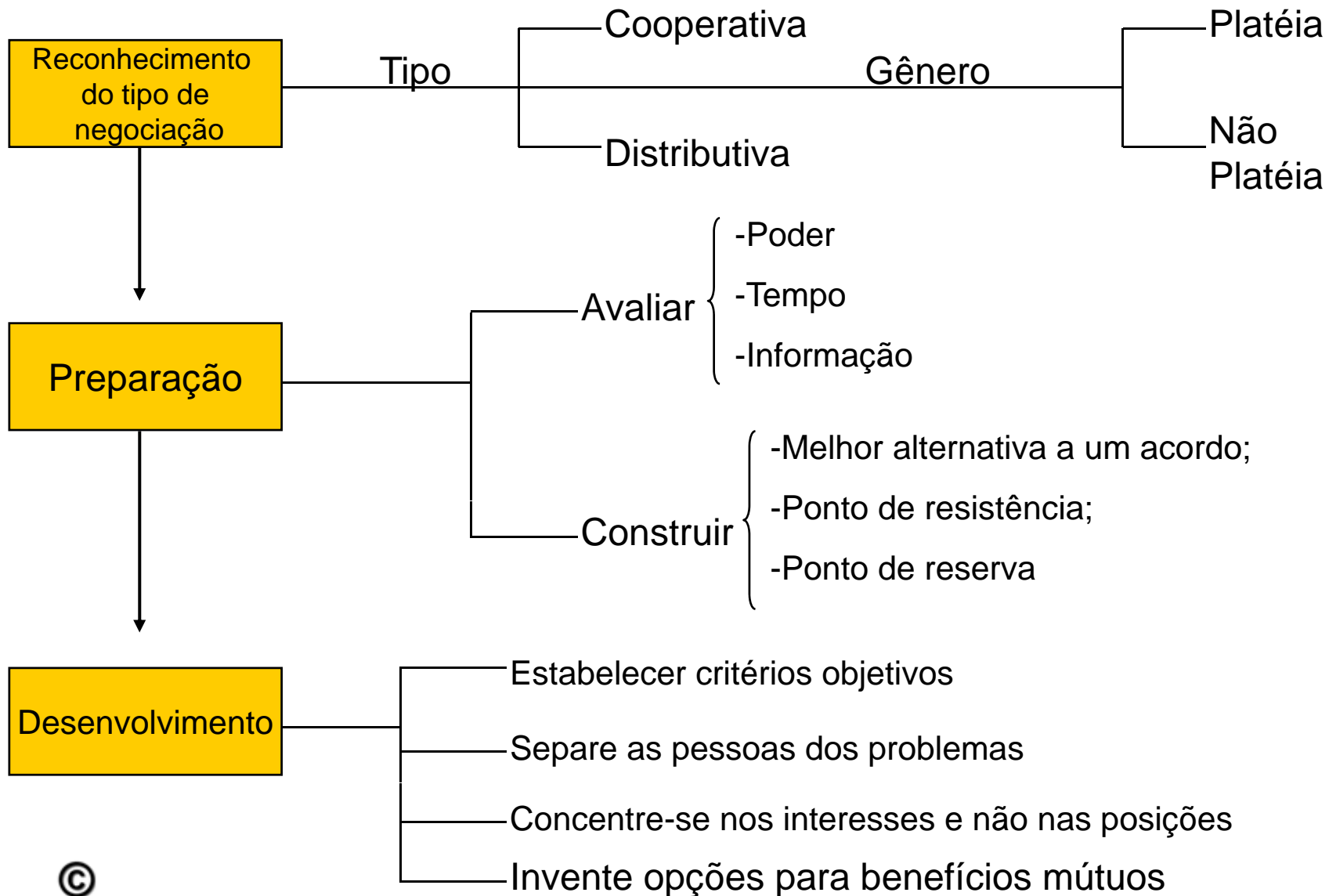
- Reconhecer o outro como humano e dependente de aceitação;
- Aprender a respeitar a reação alheia frente a uma adversidade;
- Ouvir é o melhor remédio para atender a finalidade da proposta;
- Sempre pense que o resultado é chegar a um acordo que satisfaça, plenamente o seu grupo ou a você.



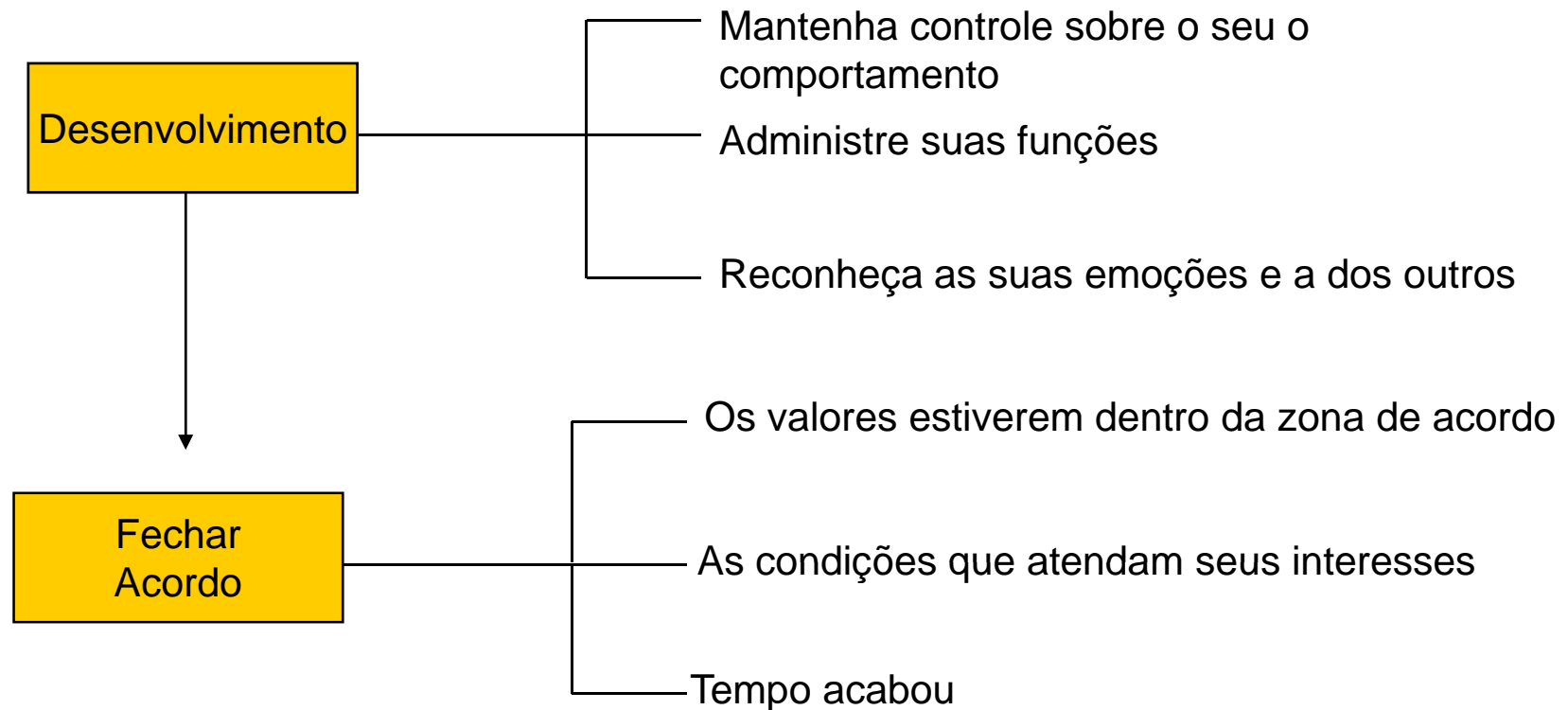
Comunicação

- Falar em tom de voz audível e claro;
- Evitar jargões, palavrões, termos chulos e gírias;
- Dirigir a negociação por pressupostos objetivos, em níveis éticos comunicados antecipadamente as partes;
- Repassar os pontos ao final das negociações para tornar eficaz a próxima etapa ou o final da negociação.

Diagrama



Diagrama





Pontos importantes na negociação Distributiva

- Zona de acordo: distância entre o preço final e o preço que o comprador está disposto no máximo a pagar;
- A melhor alternativa a um acordo: não é estático. Irá variar pelas condições de poder, tempo e informação.
- Estabelecer comitê de dúvida: quando a negociação exigir.
- Explique muito bem todas as suas propostas: proposta mal explicada pode não ser levada a sério.
- Não acredite em preço de mercado: somente as commodities tem preço definido.
- Não revele seu preço de reserva.
- Não blefe.
- Normalmente o preço de reserva será a metade do caminho entre esta e a segunda oferta. Procure a 3ª oferta e seu tempo permitir.

Pontos importantes na negociação cooperativa

- Não há limite ao ganho mútuo – procure ampliar as operações.
- Não acredite: vamos rachar ao meio a nossa diferença.
- Planejamento autentico:
 - examine, avalie os principais pontos de interesse seus e da outra parte
 - avalie a tempo, o não fechamento do negócio
- Monitore permanentemente a outra parte para conhecer a sua situação para perceber oportunidades atuais ou futuras.
- Nesta negociação, esgotado o que mutuamente pode ser ganho a negociação passa a ser distributiva.
- Reabrir negociação: sempre é possível, mas bem baseado.