

A Arte da Negociação

Por Rita Lessa

A competência em negociar é hoje uma habilidade imprescindível em qualquer área de atuação, especialmente para os empresários e empreendedores. Afinal vivemos negociando.

Saber negociar é uma das principais habilidades de um ser humano e talvez uma das tarefas mais difíceis. Se pararmos para analisar o nosso comportamento diário, perceberemos que a todo o momento estamos envolvidos em algum tipo de negociação, ou seja, estamos tentando estabelecer determinados acordos tanto em nossas relações pessoais quanto profissionais. Por isso, todo profissional que se preze deve buscar o desenvolvimento desta técnica, não só para se tornar uma pessoa desenvolvida, como também para saber utilizar isto a seu benefício.

Conheça as características de um bom negociador. Elas são fundamentais para o profissional que quer se sair bem em uma mesa de negociação.

Informe-se: use o poder da informação. Quanto mais souber a respeito de sua empresa e de seu produto melhor se sairá nas negociações. Quanto mais souber sobre seus clientes e suas organizações, mais força você terá. A diversidade dos assuntos faz com que o negociador tenha conhecimento total dos pontos que serão abordados.

Prepare-se: depois de bem informado sobre todos os aspectos relevantes à negociação, o negociador estuda os dados coletados, define suas metas e objetivos.

Mantenha a balança equilibrada: em outras palavras, lembre-se que o acordo precisa valer a pena para os dois lados. Isso porque, com as duas partes satisfeitas, os riscos de surgirem problemas e surpresas lá na frente serão bem menores.

Controle sua ansiedade: quanto maior for o interesse na negociação, maior deve ser o autocontrole. Controle a ansiedade e o desejo de falar ininterruptamente. Transmita tranquilidade e, especialmente, saiba ouvir o seu interlocutor. Assim, o negociador é capaz de transmitir maior confiança ao seu interlocutor.

Ouçã: é ouvindo, primeiramente,

que você colherá as informações complementares que darão o direcionamento para as suas argumentações.

Saber ouvir também é uma ótima ferramenta para que o interlocutor quebre uma barreira de defesa e aceite iniciar um diálogo com o negociador.

Pergunte, pergunte, pergunte: essa fase da negociação é fundamental, pois é nela que você levanta as reais necessidades da outra parte e quais as expectativas que ela tem quanto ao projeto em questão. Identifique os desejos e necessidades do interlocutor. Quanto mais você puder satisfazê-los, mais você contribuirá para o fechamento pleno da negociação.

Seja criativo: não existe uma fórmula pronta para uma negociação, pois do outro lado existe um ser humano defendendo também os próprios interesses. Sendo assim, algumas mudanças poderão ocorrer no meio do caminho e a criatividade, muitas vezes, será um diferencial. Tenha sempre um plano B ou até mesmo um plano C em mente.

Seja Honesto: ética e honestidade somada compõem os pilares de uma negociação de sucesso. Elas são vitais para a criação do vínculo “confiança” tanto para a negociação atual, como para as futuras.

Depois do acordo firmado, entenda esta etapa foi concluída. Porém o processo deve ser administrado passo a passo, certificando se o acordado com a outra parte está sendo cumprido conforme combinado.

Nunca se esqueça: A Arte de Negociar não significa obter vantagens em cima do seu cliente, mas sim em conquistar a confiança e a fidelidade dele. Conclui-se que negociar é a busca de um resultado promissor para ambas as partes, pois no futuro você poderá voltar a negociar com aquele profissional em outra empresa.

Sempre considere uma negociação fechada, como uma semente a mais no crescimento da floresta de sua experiência, de seu talento como negociador e como um novo bom relacionamento construído.

Para aqueles que desejam mergulhar no assunto deixo a dica de três livros.



Rita Lessa é empresária, diretora administrativa e financeira da Rede Farma Fácil



A Arte da Guerra - Os 13 capítulos Originais

Autor: Sun Tzu

Editora: Jardim dos livros

O maior tratado de guerra de todos os tempos em sua versão completa em português. “A Arte da Guerra” é sem dúvida a Bíblia da estratégia, sendo hoje utilizada amplamente no mundo dos negócios, conquistando pessoas e mercados.



A Arte da Persuasão

Autor: James Borg

Editora: Saraiva

Todos nós conhecemos pessoas muito persuasivas. Sem esforço, elas conseguem conquistar a nossa confiança, o nosso interesse e o nosso apoio. Com base em anos de análise de comportamentos e atitudes das pessoas mais persuasivas, o autor mostrará neste livro como você pode adequar comportamentos e pensamentos.



Como fazer amigos e influenciar pessoas

Autor: Dale Carnegie

Editora: Nacional

Um guia sobre relacionamentos, seja no âmbito profissional ou pessoal. Carnegie busca fornecer, de maneira direta, técnicas e métodos para que qualquer pessoa alcance seus objetivos pessoais e profissionais.