

# NEGOCIAÇÃO



1

## ÍNDICE

- 1- Introdução - O porquê desta apresentação
- 2- Negociação
- 3- Noções Gerais de Negociação, Exemplos de Negociação
- 4- Alguns Conceitos do Método de Harvard para Negociação
- 5- Negociador
- 6- Dez Mandamentos de uma Negociação
- 7- Como saber que uma Negociação foi boa
- 8- Epílogo

2



*“Toda caminhada começa com um primeiro passo”*

Ditado popular

## 1- INTRODUÇÃO O PORQUÊ DESTA APRESENTAÇÃO

- 1.1 – Grupo que tem mais condições de ser o vetor do desenvolvimento cultural do grupo.
- 1.2 – Mostrar um pouco do trabalho do grupo da segunda geração.
- 1.3 – Mostrar como é montado o livro que será escrito pelo grupo.
- 1.4 – Mostrar como será uma parte do modelo de aprimoramento cultural dos colaboradores da Planova.

3

## 2- NEGOCIAÇÃO

*“Existe uma zona nebulosa em nosso inconsciente que diz que se alguém está ganhando, outro está perdendo. E isso é um grande equívoco”*

Jung



Na vida você não tem o que merece, tem o que você negocia.

4

## 3- EXEMPLOS DE NEGOCIAÇÃO

- |  |   |
|--|---|
| 3.1 – Compra e Venda de um Produto                         | 3.7 – Separação de Sociedade                                      |
| 3.2 – Reajustes Salários                                   | 3.8 – Sequestro   |
| 3.3 – Saída da Inglaterra da Comunidade Econômica Europeia | 3.9 – Venda de um Empresa   |
| 3.4 – Acordo de Paz entre as FARC e o Governo da Colômbia  | 3.10 – Reestruturação de Dívida Bancária                          |
| 3.5 – Fusão de Empresas                                    | 3.11 – PRV  |
| 3.6 – Separação de Casais                                  | 3.12 – Quando o Lucca e o Pedro podem usar o Tablet etc, etc, etc |

5

## NOÇÕES GERAIS

Negociadores que influenciaram esta apresentação:



- Maquiável
- Mark H. Mc Comack
- Sun Tzu
- Wharton University
- Harvard Business School

O Príncipe



A Arte de Negociar  
A Arte de Vender

A Arte da Guerra



Curso de Planejamento Estratégico

Método de Negociar

6

## VENDER É MAIS DIFÍCIL DO QUE COMPRAR

Vender bem, comprar bem, sempre é difícil

Para comprar existem técnicas mais aprimoradas  
 Para vender exige grande dose de um componente pessoal { GOSTAR DE VENDER  
 SOCIABILIDADE

Por isso no mercado, os profissionais da área de venda são os mais valorizados.

(Correspondem aos centroavantes)



7

## VAMOS FALAR SOBRE VENDAS

- Não lute por clientes que sempre fazem concorrência no menor preço

*Primeiro Postulado no curso do M.I.T.*

- Acredite no seu produto
- Acredite em si mesmo
- Ouça o seu cliente
- Faça o acompanhamento pós-venda
- Torne-se o consultor do cliente
- Cliente difícil { - BEM INFORMADO  
- TEM ALTERNATIVAS
- Mire sempre no alto da hierarquia



8

## VAMOS FALAR SOBRE VENDAS

- Você nunca vai fechar negócio por telefone
- Procure um "ouvido amigo" dentro da empresa
- Para competir com empresas maiores, mostre que no nosso caso ele (CLIENTE) falará com quem decide. Valorize cada um de nosso pontos.
- Diferença entre persistência e importunação
  - É uma linha tênue
  - Ligue somente quando tiver um motivo que faça a negociação andar
  - Dificilmente um cliente se incomoda com tal ligação
- Tente conhecer bem o seu cliente
- Converse com o cliente que deixou de comprar
- É 10 vezes mais fácil manter um cliente do que ganhar um novo

9

## VAMOS FALAR DE COMPRAS

- Garanta o lucro do fornecedor e baixe o preço
- Encontrem uma solução juntos para baixar o preço
- Peça mais material ao invés de baixar o preço
- Levar em conta planejamento tributário
- Levar em conta ganho financeiro
- Se perde muito dinheiro com material estocado na obra
- Nunca conduzir uma negociação custosa durante muito tempo
- Faça do seu fornecedor um aliado para futuros negócios
- Faça sempre a primeira proposta



10

## ALGUNS CONCEITOS DO METÓDO DE HARVARD PARA NEGOCIAR

*“Boa negociação não tem vencedor”*

*Nillicem Ury*

- Prepare-se
- Pessoas ≠ Problemas (negociação)  
Seja suave com as pessoas e duro com os problemas
- Os dois negociadores do mesmo lado da mesa
- Posições ≠ Interesses
- Tente criar um ambiente de sinceridade
- Crie várias opções
- Seja criativo. Aumente o bolo para poder dividir
- Zona admissibilidade
- ZOPA
- BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement)
- Harvard Negotiation Project – William Ury – Professor Líder



11

## NEGOCIADOR

### CARACTERÍSTICAS DE UM BOM NEGOCIADOR

- Estar preparado para a negociação
- Acreditar no produto
- Acreditar em si mesmo
- Não estar com problemas pessoais importantes
- Saber ouvir
- Bom humor
- Discrição
- Ausência de Excessos
- Vestimentas Apropriadas



12

## 10 – MANDAMENTOS DE UMA NEGOCIAÇÃO

1º “ Amarás a Deus sobre todas as Coisas”

**PREPARAR, PREPARAR, PREPARAR**

2º “Não tomar seu Santo nome em vão”

**ESTABELECEM SEUS LIMITES**

3º “Guardar Domingos e Festas de Guarda”

**TER TEMPO A SEU FAVOR**

4º “ Honrar Pai e Mãe”

**CONTENHA A SUA ANSIEDADE**



13

## 10 – MANDAMENTOS DE UMA NEGOCIAÇÃO

5º “Não matar”

**NEGOCIAR COM UM NÚMERO DE PESSOAS SEMPRE MAIOR  
OU IGUAL AO OUTRO NEGOCIADOR**

6º “Não Pecar Contra a Castidade”

**CONHECER BEM O SEU CLIENTE (Ter ouvido amigo)**

7º “Não Roubar”

**MUDAR DE POSIÇÃO AOS POUCOS**



14

## 10 – MANDAMENTOS DE UMA NEGOCIAÇÃO

8º "Não levantar falso testemunho"

**SEMPRE QUE POSSÍVEL DAR O PRIMEIRO LANCE**  
(Já estabelece o parâmetro)

9º "Não Desejar a Mulher do Próximo"

**CONQUISTAR A CONFIANÇA, CRIANDO UM AMBIENTE DE SINCERIDADE**

10º "Não Cobiçar as Coisas Alheias"

**NEGOCIAÇÕES DIFÍCIS OU COMPLEXAS, COLOQUE UM ESPECIALISTA NA MESA, ADVOGADOS DEVEM SER EVITADOS NA PARTE COMERCIAL**



15

## COMO SABER QUE A NEGOCIAÇÃO FOI BOA

Toda negociação muito rápida gera uma sensação de insatisfação



- Ficou dentro dos seus limites estabelecidos?
- O lado oposto saiu satisfeito? (ganha-ganha)
- Foi criada a perspectiva de novos negócios?
  - Foi dentro de um prazo razoável?
  - Houve desgaste pessoal?

16

## EPÍLOGO

NEGOCIAR EXIGE ARTE E TÉCNICA

