



Negociação

Prof^a Valéria Castro

Conceito

- Aceitação de idéias, propósitos, interesses
- Visa melhor resultado
- Partes envolvidas puderam ser ouvidas
- Partes envolvidas apresentaram toda sua argumentação
- É bem-sucedido quando houver adequado nível de motivação das partes

Prepara-se para negociar

- Informe-se sobre o mercado:
 - concorrência,
 - ações governamentais,
 - aspectos financeiros Relacione benefícios
- Levante características e soluções apresentadas pelo produto, serviço ou idéia.
- Pense em várias propostas para ser flexível.
- Pense na estratégia de negociação do outro
- Desenvolva as diferentes situações de negociação.

Processo

- Fixe seus objetivos
- Na abertura, crie um clima positivo
- Sonde a outra parte e descubra suas necessidades e expectativas
- Apresente sua proposta e os seus benefícios
- Promova sua idéia, seu negócio
- Seja firme sempre que seus princípios básicos forem violados
- Prepare-se para esclarecer dúvidas reais e potenciais
- Fechamento do negócio
- Cumpra e faça cumprir promessas efetuadas

Reunião de negociação

- Ter proposta clara
- Ter respeito aos horários estabelecidos
- Ter liderança adequada (quem convocou)
- Ter clareza na exposição de idéias
- Ter material de apresentação
- Apresentar conclusão ao final da reunião para esclarecer a todos as resoluções tomadas.



Habilidades

- Solução de conflitos
- Estabelecimento de confiança
- Estabelecimento de cooperação e respeito mútuo
- Saber ouvir
- Saber comunicar-se
 - ser claro
 - usar linguagem adequada
- Flexibilidade
- Paciência