

06

técnicas para negociação na prática





JORNADA DO CURSO

02

Criando
relacionamentos

04

PNL com foco
em influência

06

Técnicas para
Negociação
na prática

01

Aprender a negociar

03

Gatilhos mentais

05

Técnicas para argu-
mentar com influência

07

Como lidar
com os NÃOs





MISSÃO DA AULA

Aprender a se planejar para negociações complexas, focadas no ganha-ganha e na cooperação.



Numa negociação,
57% das pessoas
falham ao estimar o
quão assertivos são,
e a maioria **lembra**
apenas de 50% do
que a outra pessoa falou.

(Success)

negociação
posicional/
competitiva

modelo
padrão



negociação
cooperativa

modelo de
Harvard

negociação cooperativa



modelo de abordagem de ganhos
mútuos na negociação



auumente o tamanho da pizza

Baseado na metodologia
desenvolvida pelo Programa
de Negociação (PON) da
Harvard Law School (HLS).

Prós = explora interesses; promove ganhos mútuos.

Contras = requer mais preparação; pode exigir mais preparo emocional.



princípio da reciprocidade

01 sobrepõe o princípio da afinidade

02 quem oferece o favor, escolhe a dívida

03 você cede, eu cedo – aliás, eu sou obrigado a ceder também

devemos retribuir no mesmo patamar o que uma outra pessoa nos deu ou proporcionou.

processo de planejamento

- Definir objetivos ou resultados a serem alcançados;
- Entender o outro e seus interesses;
- Definir meios para possibilitar a realização de resultados;
- Agir para passar de uma situação conhecida para uma situação desejada;
- Tomar, no presente, decisões que afetem o futuro, a fim de diminuir sua incerteza.





CASE:

negociação das férias

1/2



Você é um analista júnior em uma grande empresa e deseja **tirar férias**. Tem duas irmãs mais velhas que moram com você e nenhum de vocês viajou para o exterior antes.



Na semana passada, uma das suas irmãs, Márcia, encontrou uma **promoção de passagem** para a Europa no final do ano, saindo do país no dia 20 de outubro.



Vocês três possuem uma reserva financeira para um momento como esse, e resolvem comprar as passagens para passar **15 dias** visitando diversas cidades juntos, retornando no dia 04 de novembro.



Você atualmente está com cargo de analista júnior de finanças em uma empresa de combustíveis. No seu time há **dois analistas** plenos – Miguel e Raquel – e **um coordenador** – Luiz.



Desde o primeiro dia de trabalho, você tem sido sobrecarregado de tarefas, pois, quando entrou, **Miguel estava de férias** e Raquel dividiu as atividades dele com você.



CASE:

negociação das férias

2/2



Quando Miguel voltou de férias, Raquel saiu, e você precisou novamente cobrir atividades de complexidade maior para a sua posição. Ambos confiam no seu trabalho e reconhecem o esforço dedicado nestes períodos em que estiveram fora



Seu coordenador, Luiz, não é uma pessoa fácil. Ele trabalha em média 10 horas todos os dias e espera que todos sejam como ele – que **doem o sangue pela empresa**, independentemente de nível hierárquico. Isso é agravado pelo momento de crise vivenciado no país, onde os negócios têm sido mais difíceis.



Recentemente, **três funcionários foram mandados embora** para reduzir os gastos da empresa, o que acabou aumentando a carga de todos os que continuaram. Você sabe também que existe uma possibilidade de seu chefe ser promovido para gerente até o final do ano.



Com as passagens compradas, você enviou um e-mail para seu chefe, Luiz, pedindo suas férias nas datas apontadas, e ele respondeu pedindo para vocês discutirem o assunto **pessoalmente** em uma reunião.



Você sabe que possivelmente Luiz não aceite suas férias nesta data, isto porque as férias dele estão planejadas para uma data próxima ou igual a sua e ouviu boatos de que a esposa já havia comprado passagens para uma viagem em família.



framework: planejamento de negociações

interesses opções legitimidade alternativas

- **possíveis partes**

faça uma descrição de todos os possíveis participantes:

nossos interesses:

- **assuntos/tópicos-chave**

que assuntos precisam ser discutidos para esta negociação?

interesses da outra parte:



framework: planejamento de negociações

interesses opções legitimidade alternativas

- **pense em possíveis maneiras de atender aos interesses de ambas as partes, considerando os assuntos/tópicos que precisam ser resolvidos.**

Tópico 01:

Tópico 02:

Tópico 03:

Tópico 04:



framework: planejamento de negociações

interesses opções **legitimidade** alternativas

- identifique padrões ou princípios, objetivos que possam sugerir maneiras justas de resolver interesses conflitantes a cada assunto/tópico a ser resolvido:



framework: planejamento de negociações

interesses opções legitimidade **alternativas**

- **quais são suas alternativas? (coisas que você poderia fazer se saísse da negociação sem um acordo).
Circule seu BATNA – sua melhor alternativa.**

como você pode melhorar seu BATNA?

quais são as possíveis alternativas da outra parte?

o que você pode fazer para mudar (piorar) o BATNA da outra parte?



valor de reserva o limite da sua concessão

- o mínimo do vendedor vs. o máximo do comprador;
 - não se limita a valores monetários.
-

ZOPA

zone of possible agreement.
zona de possível acordo.

vendedor

preço ofertado: R\$ 550 mil.
valor mínimo de venda: R\$ 500 mil.

comprador

dispõe de no máximo: R\$ 520 mil.
valor pretendido: R\$ 490 mil.



No framework, defina suas opções com base nas concessões que podem ser feitas sem extrapolar o **valor de reserva**.



moedas de troca

Apresentar próximo ao fechamento da negociação.



Dê prioridade às moedas que tem menor custo para você.

palavra mágica: e se...

tenha um plano "B"

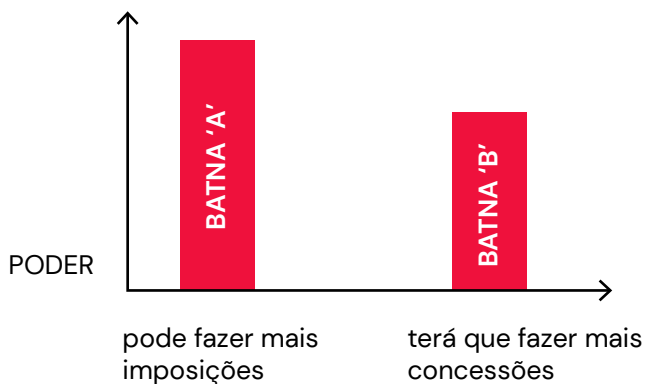
BATNA (MASA)

Best Alternative to a Negotiated Agreement
(melhor alternativa sem acordo)

se tudo der errado, o **BATNA** sempre é a melhor opção.



quanto melhor o BATNA,
maior seu poder de negociação



A decisão de revelar o seu BATNA para o outro lado irá depender de quão forte e atrativo ele é.

é importante conhecer
o plano "B" do outro

01

prepare-se com
antecedência

02

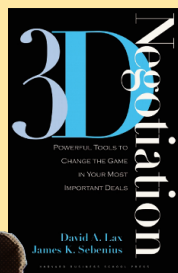
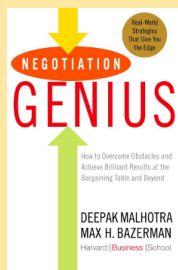
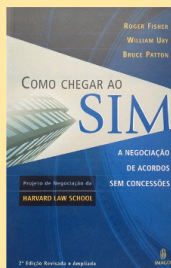
ouça muito e fale
pouco



desafioconquer:

- Preencha o quadro de planejamento para uma **negociação real** que você faz de forma recorrente ou que precisará fazer em breve.
- Teste a utilização das suas **moedas de troca** usando o hack do “e se...”.

queromais:





anotações

