

## O que aprendemos?

Nesta aula você aprendeu:

As principais falhas dos negociadores experientes:

- NÃO CONSTRUIR UM BOM RELACIONAMENTO
- DESCONSIDERAR RECORRÊNCIA DAS NEGOCIAÇÕES
- PROBLEMA EM IGNORAR O RELACIONAMENTO CONTÍNUO

Algums exemplos:

- Em indústrias especializadas é muito provável que você venha a negociar com a outra parte mais de uma vez
- Negociadores experientes não usam truques de barganha ( high – low), ou “walk away”, estas são estratégias de curto prazo
- Se você usar este tipo de truque em um mercado pequeno é muito provável que eles decidam fazer negócios com outra pessoa

### O USO DO HUMOR

Algums exemplos:

- Saber usar o humor depende de extrema habilidade interpessoal
- Saber relaxar a tensão em negociações é muito importante e o humor é um aliado
- A forma mais segura é usar a si mesmo como foco do humor

**CONSCIÊNCIA CULTURAL** Algums exemplos:

- Muitas vezes estamos negligenciando alguma norma cultural agindo na melhor das intenções
- Comportamento em pequenas coisas como aperto de mão, distância para falar, pausas e interrupções

### PROBLEMA E SOLUÇÃO

**RECORRÊNCIA DAS NEGOCIAÇÕES** - Deixar uma porta aberta para as próximas negociações

**O USO DO HUMOR** - Ser sensível a situação e como boa prática rir de si mesmo

**CONSCIÊNCIA CULTURAL** - Preparar-se, ter um mentor, perguntar

**Nos vemos na próxima aula na reta final de nosso curso!**