

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

Alguns 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

Alguns 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 Alguns 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!