

 08

O que aprendemos?

Nesta aula você aprendeu:

Dicas da NYPD nas negociações extremas

- As palavras mais importantes em qualquer negociação: fale comigo.

Empatia não simpatia

- Escuta ativa significa encorajar os outros a falar
- Deixe o outro lado desabafar
- Demonstre respeito não interrompendo
- Ouça, compreenda e responda – nesta ordem

TRABALHE COM SEU GRUPO DE TRABALHO PARA AJUDÁ-LO

- Preconceitos
- Histórias pessoais
- Perspectivas

FRASES PODEROSAS PARA CONSTRUIR RAPPORT

- Então é isso XYZ o que você quis dizer ?
- Você está me dizendo que XYZ ?
- Você está me contando que XYZ ?
- Me corrija se eu estiver errado, você disse que XYZ
- Só para eu ter certeza que eu entendi, você está dizendo que XYZ

A TÉCNICA DAS DUAS METADES

- O que é negociável/ O que não é negociável

As principais armadilhas na barganha

- O primeiro passo é identificar: o outro lado
- Ceder muito facilmente

COMO SAIR DA ARMADILHA DE CEDER MUITO FACILMENTE

- Tudo precisa ser “vendido” nada é de graça
- Nunca faça uma concessão sem pedir algo em troca
- Troque coisas que custam pouco para você por coisas valorizadas pela outra parte
- Diminua o valor de toda contraoferta

COMO NÃO CAIR NA ARMADILHA DAS CONCESSÕES

- Deixar o outro lado dar a primeira oferta
- Faça o outro lado defender sua posição
- Compartilhe condicionalmente seu preço
- Defenda sua oferta

PROBLEMA E SOLUÇÃO

CEDER MUITO FACILMENTE - Tenha boas bases para defender seu preço

NÃO SABER FAZER CONCESSÕES - Toda concessão é trocada e nada é “grátis”.

Com isto encerramos os conteúdos teóricos que estavam previstos de serem transmitidos neste curso, esperamos que tenham sido proveitosos para você! Não deixe de fazer a parte final deste curso com a Conclusão e testar seus conhecimentos no questionário do Projeto de Conclusão, ok?