



CINCO REGRAS PARA UMA NEGOCIAÇÃO DE **ALTA PERFORMANCE**

UMA PUBLICAÇÃO **ADMINISTRADORES.COM**

CINCO REGRAS PARA UMA NEGOCIAÇÃO DE ALTA PERFORMANCE

Consultor e professor da FGV, Randes Enes, que ministra cursos de negociação empresarial avançada com base em sua experiência profissional e acadêmica, ensina cinco regras fundamentais para uma negociação de alta performance. Confira abaixo e fique pronto para conquistar grandes resultados!

2

1) PLANEJE EM CONJUNTO COM A EQUIPE

Defina qual é o objetivo da negociação e elabore a meta inicial e ideal.

Tenha também um plano B. No que se refere à equipe, identifique os atores da negociação, tendo claro quem estará envolvido diretamente e indiretamente, ou seja: os negociadores principais (mesa tática); a equipe ou os departamentos que fomentarão as informações ao longo do processo da negociação (mesa de apoio); e os negociadores ocultos, que darão as diretrizes negociais e deverão ser consultados, principalmente nos momentos de impasse negocial (mesa estratégica).

2) LIDE COM OS PROBLEMAS DE EMOÇÕES E PERCEPÇÕES

Atenção ao momento da negociação para que o processo não se torne um campo de batalhas e, até mesmo, uma briga de egos. Uma ferramenta de avaliação de competências (assessment) auxiliará no seu autoconhecimento para identificar os seus pontos fortes e fracos e das pessoas da equipe. Essa consciência facilitará a sua visão sobre o comportamento da outra parte a fim de evitar a batalha emocional, favorecendo as suas habilidades negociais.

3) CRIE VALOR PARA O SEU OBJETIVO NEGOCIAL

Antes de colocar as moedas financeiras na mesa negocial, inicie destacando os interesses comuns entre as partes para estabelecer um grau de empatia e fortalecer o relacionamento. Use técnicas de brainstorming para que as partes possam sugerir opções de objetivos e meios para atingi-los e, assim, chegar a uma relação ganha-ganha.

Utilize um facilitador (expert), se necessário, para valorizar a sua informação.

3

4) ESTABELEÇA LEGITIMIDADE PARA OS ASSUNTOS CONFLITANTES

Identifique quais são as regras, normas, padrões, referências, leis, princípios e valores que são validados pelas partes envolvidas pois, assim, o que vale para um também valerá para a outra parte. Essa clareza facilitará a condução da negociação e a solução de problemas, se surgirem. Nunca ceda a pressão, somente com base em princípios que possam trazer-lhes ganhos mútuos.

5) CERTIFIQUE-SE DE QUE OS PLANOS DE CONTINGÊNCIA, RECLAMAÇÃO E GARANTIAS ESTÃO CLAROS E RESPALDADOS PELAS PARTES

Chegar ao compromisso negocial pode até ser fácil, mas, em algumas situações, é difícil as partes assumirem aquilo que foi firmado durante a negociação. Se o acordo não for implementado, estabeleça alternativas a que ambas as partes possam recorrer.

Formule um plano de execução claro e bem definido, identifique se as partes dispõem dos recursos humanos, financeiros e tecnológicos necessários para garantir a implementação do acordo e deixe tudo claro nos documentos.

