

NATIVE TALK #12

| Negotiation tactics

Seja na hora de discutir o preço de um produto, pedir um aumento, ou simplesmente decidir quem vai assumir responsabilidades em uma determinada tarefa, sempre precisamos saber bem como abordar uma situação de negociação.

1. Lack of preparation in a negotiation almost always sets a person up for failure.

Falta de preparação em uma negociação quase sempre condena a pessoa ao fracasso.

O primeiro passo é você ter em mente o que, exatamente, você quer! É fácil esquecer das prioridades e acabar cedendo onde você não deveria. Portanto, é essencial saber bem o que você procura e defender esse objetivo!

2. Each party must clearly define their own goals and objectives.

Cada parte deve definir seus próprios objetivos com clareza.

3. Know the bottom-line of what you're trying to get and defend yourself.

Saiba qual é a conclusão do que você está tentando conseguir e se defenda.

Da mesma forma, saber o que a outra parte quer também é importante. Tendo isso em mente, você vai ter uma noção melhor do que vai ser oferecido em uma contraproposta, e já ir pensando de antemão se você aceitaria ou não.

4. What will my opponent's counter proposal likely consist of?

Em que a contraproposta do meu oponente provavelmente consistirá?

É comum que negociações importantes tomem um tempo maior, afinal de contas, quanto maior a demanda, maior é a dificuldade de alcançar um acordo.

5. The size or seriousness of the negotiation determines the amount of time needed to negotiate it.

O nível de seriedade da negociação determina a quantia de tempo necessária para a negociação.

É possível, no entanto, que a outra parte tenha achado que você queria mais do que realmente queria. Nesse tipo de situação, pode ser que você acabe recebendo uma oferta mais generosa do que você antecipava!

6. The other party may have overestimated what you are going to ask for and may actually offer more than what you were going to request.

A outra parte pode ter superestimado o que você vai pedir e talvez ofereça mais do que você iria solicitar.

E, por mais que uma negociação se torne um processo longo e difícil de conduzir, é sempre essencial se manter respeitoso e atento ao que a outra parte traz para a conversa. É fácil perder de vista o fato de que a outra pessoa não é necessariamente um rival, e que as duas partes estão tentando alcançar um ponto de cooperação mútua, onde todos saem ganhando, cada um de sua forma.

7. Always respect and listen to what your opponent has to say.

Sempre respeite e ouça o que seu oponente tem a dizer.

8. Make sure that you aren't conveying any negative body language.

Certifique-se de não estar transmitindo qualquer linguagem corporal negativa.

Um exemplo de uma maneira polida para recusar uma oferta desvantajosa poderia ser algo como:

9. I understand where you're coming from; however, I'm afraid that doesn't work for me.

Entendo de onde você tirou isso; contudo, receio que isso não funcione para mim.

E se você não conseguiu o que quer logo de primeira, fique tranquilo! Pode ser apenas a primeira rodada de negociação de várias... quem sabe você recupera o prejuízo na próxima?

10. The preliminary round may uncover the major issues, while subsequent rounds may be needed to discuss and resolve them.

A rodada preliminar pode expor as questões principais, enquanto rodadas subsequentes podem ser necessárias para discuti-las e resolvê-las.



Não esqueça de fazer a prática no
**MEMORIZATION
HACK**