

MATERIAL DE APOIO

# MÓDULO 04

plano  é

**AULA 10**  
NEGOCIAÇÃO

## COMO NEGOCIAR?

Não existe uma tabela de valores no nosso mercado.

Para fazer uma boa negociação é importante ter clareza do seu modelo de negócios, e todos os outros aspectos ensinados até aqui no Plano Vê.

*“Quem não sabe o que quer, não sabe negociar”*

Utilize esta tabela como um norte para a sua negociação:

	Divisão proporcional	Setup inicial	Fixo mensal
Agências 360	50% até 80%	2 até 100 mil + 50% até 80%	2 até 50 mil
Lançamentos	20% até 50%	2 até 50 mil + 20% até 50%	2 até 50 mil
Agência mista	30% até 60%	2 até 50 mil + 30% até 60%	2 até 50 mil

### Fatores que influenciam

É extremamente importante que fique bem claro, em contrato, os seguintes aspectos:

- *Investimentos*

Quem é responsável por investimentos?

- *Riscos*

Pagamentos, possíveis perdas, passivos trabalhistas, quebra de contrato etc.

- *Divisão de ativos*

Que parte tem o direito de permanecer com determinados ativos construídos na parceria.

- *Tempo*

Quantas horas por dia/semana o especialista deve se dedicar ao projeto.

- *Responsabilidades*

O que cada parte vai executar?

- *Legislação fiscal*

Emissão de notas fiscais, split de notas, CNPJ etc.

**Dica:** Apesar de influenciar na proporção dos valores, não é o tamanho da audiência do expert que define a negociação.

## O que deixar claro?

Antes de qualquer negociação, estabeleça uma meta plausível quanto aos valores que precisa para a agência:

- *Valor mínimo aceitável*
- *Valor ideal esperado*

## Mitos

Existem certos pré-conceitos sobre o mundo dos lançamentos que podem atrapalhar nas negociações.

Tenha raciocínio crítico e tome decisões mais assertivas.

- *O expert não é a parte mais importante na parceria*
- *Audiência do expert não é a única coisa importante na parceria*
- *Se o expert já tem produto não significa que deve ficar com uma porcentagem maior.*
- *Não trabalhe de graça, mesmo que esteja começando.*

## Mitos

Existem certos pré-conceitos sobre o mundo dos lançamentos que podem atrapalhar nas negociações.

Tenha raciocínio crítico e tome decisões mais assertivas.

- *Saiba o que você vai falar: desenvolva a apresentação da sua agência.*
- *Escute o expert*
- *Não seja cansativo (falar muito de você, prolongar assuntos desinteressantes)*
- *Não prometa grandes faturamentos (alinhe expectativas)*
- *Proponha um lançamento teste*
- *Confiança e controle emocional*
- *Negociação não é competição, esqueça o ego (não leve para o lado pessoal)*

**Lembre-se:** está tudo bem dizer “não”

# plano vê

**PRODUZIDO POR:**

**AUTORIA:**  
Ellen Salomão

**PRODUÇÃO:**  
Felipe Botelho e Guilherme Feix

**DIAGRAMAÇÃO E DIREÇÃO DE ARTE:**  
Gubbio Adson e Pedro Veloso