

06

técnicas para negociação na prática





JORNADA DO CURSO

02

Criando
relacionamentos

04

PNL com foco
em influência

06

Técnicas para
Negociação
na prática

01

Aprender a negociar

03

Gatilhos mentais

05

Técnicas para argu-
mentar com influência

07

Como lidar
com os NÃO





MISSÃO DA AULA

Aprender a se planejar para negociações complexas, focadas no ganha-ganha e na cooperação.



Numa negociação,
57% das pessoas
falham ao estimar o
quão assertivos são,
e a maioria **lembra**
apenas de 50% do
que a outra pessoa falou.

(Success)

**negociação
posicional/
competitiva**

modelo
padrão



**negociação
cooperativa**

modelo de
Harvard

negociação cooperativa



modelo de abordagem de ganhos
mútuos na negociação



aumente o tamanho da pizza

Baseado na metodologia
desenvolvida pelo Programa
de Negociação (PON) da
Harvard Law School (HLS).

Prós = explora interesses; promove ganhos mútuos.

Contras = requer mais preparação; pode exigir mais preparo emocional.



princípio da reciprocidade

01

sobrepõe o princípio da afinidade

02

quem oferece o favor, escolhe a dívida

03

você cede, eu cedo – aliás, eu sou obrigado a ceder também

processo de planejamento

- Definir objetivos ou resultados a serem alcançados;
- Entender o outro e seus interesses;
- Definir meios para possibilitar a realização de resultados;
- Agir para passar de uma situação conhecida para uma situação desejada;
- Tomar, no presente, decisões que afetem o futuro, a fim de diminuir sua incerteza.

devemos retribuir no mesmo patamar o que uma outra pessoa nos deu ou proporcionou.





CASE: negociação das férias

1/2



Você é um analista júnior em uma grande empresa e deseja **tirar férias**. Tem duas irmãs mais velhas que moram com você e nenhum de vocês viajou para o exterior antes.



Na semana passada, uma das suas irmãs, Márcia, encontrou uma **promoção de passagem** para a Europa no final do ano, saindo do país no dia 20 de outubro.



Vocês três possuem uma reserva financeira para um momento como esse, e resolvem comprar as passagens para passar **15 dias** visitando diversas cidades juntos, retornando no dia 04 de novembro.



RAQUEL MIGUEL LUIZ

Você atualmente está com cargo de analista júnior de finanças em uma empresa de combustíveis. No seu time há **dois analistas** plenos – Miguel e Raquel – e **um coordenador** – Luiz.



RAQUEL MIGUEL LUIZ

Desde o primeiro dia de trabalho, você tem sido sobre carregado de tarefas, pois, quando entrou, **Miguel estava de férias** e Raquel dividiu as atividades dele com você.



CASE: negociação das férias

2/2



Quando Miguel voltou de férias, Raquel saiu, e você precisou novamente cobrir atividades de complexidade maior para a sua posição. Ambos confiam no seu trabalho e reconhecem o esforço dedicado nestes períodos em que estiveram fora



Seu coordenador, Luiz, não é uma pessoa fácil. Ele trabalha em média 10 horas todos os dias e espera que todos sejam como ele – que **doem o sangue pela empresa**, independentemente de nível hierárquico. Isso é agravado pelo momento de crise vivenciado no país, onde os negócios têm sido mais difíceis.



Recentemente, **três funcionários foram mandados embora** para reduzir os gastos da empresa, o que acabou aumentando a carga de todos os que continuaram. Você sabe também que existe uma possibilidade de seu chefe ser promovido para gerente até o final do ano.



Com as passagens compradas, você enviou um e-mail para seu chefe, Luiz, pedindo suas férias nas datas apontadas, e ele respondeu pedindo para vocês discutirem o assunto **pessoalmente** em uma reunião.



Você sabe que possivelmente Luiz não aceite suas férias nesta data, isto porque as férias dele estão planejadas para uma data próxima ou igual a sua e ouviu boatos de que a esposa já havia comprado passagens para uma viagem em família.



framework: planejamento de negociações

interesses opções legitimidade alternativas

- **possíveis partes**

faça uma descrição de todos os possíveis participantes:

nossos interesses:

- **assuntos/tópicos-chave**

que assuntos precisam ser discutidos para esta negociação?

interesses da outra parte:



framework: planejamento de negociações

interesses **opções** legitimidade alternativas

- pense em possíveis maneiras de atender aos interesses de ambas as partes, considerando os assuntos/tópicos que precisam ser resolvidos.

Tópico 01:

Tópico 02:

Tópico 03:

Tópico 04:



framework: planejamento de negociações

interesses opções **legitimidade** alternativas

- **identifique padrões ou princípios, objetivos que possam sugerir maneiras justas de resolver interesses conflitantes a cada assunto/tópico a ser resolvido:**



framework: planejamento de negociações

interesses opções legitimidade **alternativas**

- **quais são suas alternativas? (coisas que você poderia fazer se saísse da negociação sem um acordo).**
Circule seu BATNA – sua melhor alternativa.

como você pode melhorar seu BATNA?

quais são as possíveis alternativas da outra parte?

o que você pode fazer para mudar (piorar) o BATNA da outra parte?



valor de reserva o limite da sua concessão

- o mínimo do vendedor vs. o máximo do comprador;
 - não se limita a valores monetários.
-

ZOPA

zone of possible agreement.
zona de possível acordo.

vendedor

preço ofertado: R\$ 550 mil.
valor mínimo de venda: R\$ 500 mil.

comprador

dispõe de no máximo: R\$ 520 mil.
valor pretendido: R\$ 490 mil.



No framework, defina suas opções com base nas concessões que podem ser feitas sem extrapolar **o valor de reserva**.



moedas de troca

Apresentar próximo ao fechamento da negociação.



Dê prioridade às moedas que tem menor custo para você.

palavra mágica: **e se...**

tenha um plano “B”

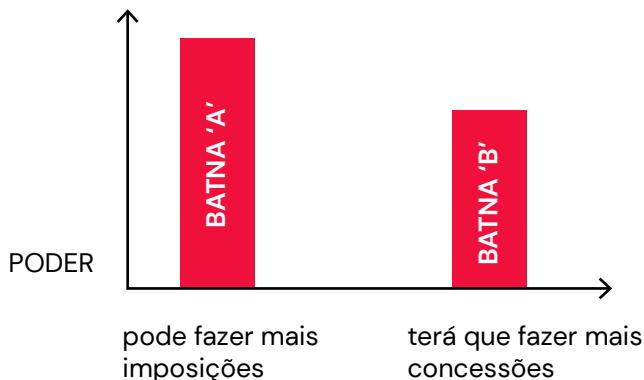
BATNA (MASA)

Best Alternative to a Negotiated Agreement
(melhor alternativa sem acordo)

se tudo der errado, o BATNA sempre é a melhor opção.



quanto melhor o BATNA,
maior seu poder de negociação



A decisão de revelar o seu BATNA para o outro lado irá depender de quão forte e atrativo ele é.

**é importante conhecer
o plano "B" do outro**

01

prepare-se com
antecedência

02

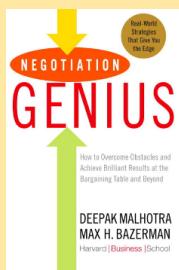
ouça muito e fale
pouco



desafioconquer:

- Preencha o quadro de planejamento para uma **negociação real** que você faz de forma recorrente ou que precisará fazer em breve.
- Teste a utilização das suas **moedas de troca** usando o hack do “**e se...**”.

queromais:





anotações

