



## Como Negociar Melhor – Dicas importantes

Saber negociar é condição sine qua non para a sobrevivência no disputado mercado de produtos e serviços. Tudo hoje é visto pelo consumidor como uma commodity, ele se recusa em muitos casos a enxergar diferenças importantes, daí nivela tudo por baixo. Todos os recursos e verbas disponíveis são muito disputados e a conquista de mais um espaço é de quem melhor negociar.

O processo de negociação geralmente é angustiante para quem não conhece as técnicas, mas é extremamente envolvente e apaixonante para os negociadores bem preparados. São importantes conquistas, mesmo as de pequena monta. Para você, atarefado, seguem abaixo 3 dicas práticas para uma negociação sadia e envolvente:

Tudo é negociável – Menos as políticas e o dinheiro da empresa

Negociadores de sucesso conhecem bem uma coisa - tudo pode ser negociado! Isto quer dizer que não devemos aceitar o que seja imposto, devemos questionar.

Numa visão praticista, isto significa tentar negociar os valores cobrados em uma multa por atraso ou penalidades (mesmo as escritas em contrato, pense que o não já temos, vamos a busca do sim, sempre), o valor de um carro novo, o custo de um pacote de viagem. Podemos negociar sempre, mesmo que não estejamos dispostos a questionar a veracidade e a firmeza dos pontos de vista do outro lado.

Ser assertivo significa pedir o que você deseja e não aceitar o "não" como uma primeira resposta. Pratique sempre uma postura onde você vai expressar seus sentimentos sem ansiedade ou raiva. Mostre o que você deseja de uma maneira amistosa, sem ameaças. Existe uma grande diferença entre ser assertivo e agressivo. Você é assertivo quando cuida de seus interesses e diz o que pensa, mas seja sempre político e polido.

Deus nos deu dois ouvidos, então, negocie ouvindo mais que falando

Os bons negociadores podem ser comparados com detetives. Eles fazem perguntas e depois “calam a boca”, na maioria das vezes a outra parte negociante vai lhe falar tudo o que você precisa saber, desde que você force a situação - ficando calado.

**Antonio Freire da Silva Neto é Bacharel em Marketing, especialista em Gestão Empresarial e em Educação Superior, Membro do Núcleo de Marketing da Bahia, Professor e Consultor. [professor@academiadavenda.com.br](mailto:professor@academiadavenda.com.br) - (71) 8721-6310 / 8837-6411**



Muitos conflitos poderiam ser resolvidos se os negociadores ouvissem melhor o que a outra parte quer realmente dizer, portanto “fique calado”.

Como nunca fomos efetivamente treinados à ouvir, e sim a falar, este é o nosso grande problema. Somos ansiosos em expor nossos pontos de vista e opiniões, e com isso não conseguimos nos concentrar no que a outra parte negociante está falando ou tentando nos dizer.

Tire a dúvida, faça você mesmo um teste, pode ser em casa mesmo, ou com sua esposa/marido ou filho, ou até mesmo negociar uma folga extra com a Secretária do lar. Na próxima negociação, veja quanto tempo você consegue ficar calado, só ouvindo e prestando muita atenção no que o outro fala, sem pensar nas respostas e sem interromper a outra parte, você vai ficar surpreso! Quem fala mais, dá mais informação.

Como regra básica: Lembre-se da célebre teoria de Pareto. Fale 20% do tempo e ouça os outros 80%. Utilize sempre o recurso das perguntas abertas, aquelas que não podem ser respondidas com um simples "sim" ou "não", mas com momentos de necessária reflexão para que a resposta dada seja ao contendo, aí, você vai colher muito mais informações do que necessita, sempre deixando a outra parte falar mais.

Saiba o que fazer, planeje o seu momento sublime de negociação – planeje

Sempre vá para uma negociação com a sua lição de casa feita e corrigida. Existem várias informações que você precisa descobrir antes do início da negociação, portanto descubra-as e estude-as. Tome os exemplos: Quais as opções que ele tem? Quais as pressões que ele pode sofrer ou está sofrendo? Qual a data limite que ele tem para solucionar este problema? Qual será o seu orçamento?

Quando você planeja, a tensão e o stress diminuem. O cenário se torna mais familiar, várias novas opções vão surgindo a sua frente. Você fica mais tranquilo e confiante para qualquer negociação. Negociar bem é uma mistura de arte e ciência. Saber negociar é fundamental para o seu sucesso, tanto profissional quanto pessoal. E lembre sempre da máxima Bíblica: “...Seja simples como a pomba e astuto como a serpente...”