

10 dicas para você negociar melhor

Márcio Miranda

Diretor

Workshop Seminários Práticos

www.workshop.com.br

São Paulo – SP

marcio@workshop.com.br

Brasil



RESUMO

Todo empreendedor precisa de regras práticas para poder negociar e fazer seu negócio prosperar. Este artigo ensina as 10 maneiras de você negociar melhor.

A habilidade de negociar bem é essencial para sua sobrevivência no disputado mundo de negócios de hoje. Com a globalização, downsizing, reengenharia e outras tendências, todos os recursos são muito disputados e vence quem negociar melhor. O processo de negociação pode ser angustiante para quem não conhece as técnicas, mas é extremamente envolvente e apaixonante para os negociadores bem preparados. Para você, executivo atarefado, aqui vão 10 dicas práticas de negociação:

1. Tente negociar tudo

Negociadores de sucesso conhecem bem uma coisa – tudo pode ser negociado! Isto quer dizer que você não deve aceitar nada que seja imposto, deve questionar. A um nível prático, isto significa tentar negociar o valor de uma multa, a diária de um hotel, o preço de uma passagem aérea. Você não pode negociar se não estiver disposto a questionar a veracidade e a firmeza dos pontos de vista de seus oponentes.

Ser assertivo significa pedir o que você deseja e não aceitar o “não” como uma primeira resposta. Comece a praticar uma postura, onde você vai expressar seus sentimentos sem ansiedade ou raiva. Mostre para as pessoas o que você deseja duma maneira amigável, sem ameaças. Veja que existe uma grande diferença entre ser assertivo e agressivo. Você é assertivo quando cuida de seus próprios interesses e diz o que pensa, com educação.

2. Torne-se um bom ouvinte

Negociadores são como detetives. Eles fazem perguntas e depois calam a boca. Na maioria das vezes seu oponente vai lhe falar tudo o que você precisa saber – contanto que você fique calado. Aliás, muitos conflitos poderiam ser resolvidos se os negociadores ouvissem melhor. O grande problema é que nunca fomos treinados a ouvir, e sim a falar. Temos uma grande ansiedade em expor nossos pontos de vista, e não conseguimos nos concentrar no que nosso oponente está falando. Duvida? Faça você mesmo um teste. Em sua próxima negociação, veja quanto tempo consegue ficar calado, sem pensar

em suas respostas e sem interromper o outro lado ... você ficará surpreso! Quem fala mais dá mais informação. Como uma regra básica, lembre-se da célebre teoria de Pareto. Fale 20% do tempo e ouça os outros 80%. Faça bastante perguntas abertas, aquelas que não podem ser respondidas com um simples "sim" ou "não".

3. **Planeje**

Nunca vá para uma negociação sem fazer sua lição de casa. Existem várias informações que você precisa descobrir antes do início da negociação. Por exemplo: Quais as opções que ele tem? Quais as pressões que está sofrendo? Ele tem uma data limite para resolver o problema? Qual o seu orçamento? Quando você planeja, a tensão e o stress diminuem. O cenário se torna mais familiar, e várias novas opções vão surgindo a sua frente. Você fica mais tranquilo e confiante para qualquer negociação.

4. **Peça alto ou ofereça baixo**

Aristóteles Onassis já dizia: Quem pede mais, leva mais. Lembre-se que o encarregado de defender os seus interesses é você. Ou seja, se você não pedir alto, o outro lado não vai ficar com dó e aumentar a oferta. Na prática, o resultado vai ser deste valor pedido ... para baixo. O mesmo raciocínio se aplica se você estiver comprando. Em todas as negociações existe uma gordura de pelo menos 10%. Ela vai ficar com quem for mais ousado e pedir alto ou oferecer baixo. Um lembrete – use esta técnica com cautela se o seu relacionamento com o outro lado for importante e de longo prazo.

5. **Justifique sua oferta**

Oferecer baixo ou pedir alto não funciona se você não souber como justificar sua posição. Descubra maneiras de mostrar o valor da solução que você está propondo, diferencie sua solução. Saber diferenciar significa conseguir valores mais altos. Veja o exemplo da água mineral francesa Perrier. Ao criar uma grife, a Perrier consegue ser a água mais vendida no mundo inteiro e uma das que consegue o maior preço. Se alguém consegue diferenciar água mineral, certamente você tem elementos para conseguir diferenciar sua posição, não é mesmo?

6. Seja paciente

Os brasileiros gostam de resolver tudo muito rapidamente. Com a tensão do dia-a-dia, nossa paciência anda muito curta. Computadores parecem lerdos, um comercial na TV é interminável, um semáforo fica fechado para sempre – tudo demora muito. No processo de negociação porém, quem consegue esperar normalmente consegue melhores resultados. Se o outro lado tem pressa e você pode gastar o tempo que for necessário, sua vantagem é bastante grande. Com um bom planejamento, você não vai ter que lutar contra o relógio em sua próxima negociação. Você precisa de paciência e tempo para negociar bem.

7. Não aceite a primeira oferta

Se você aceitar uma primeira oferta de seu oponente, ele sempre vai ficar com a sensação que fez um mau negócio, que poderia ter conseguido algo melhor. Imagine esta cena: você vai comprar um carro usado. Depois de examiná-lo cuidadosamente, resolve fazer

uma proposta indecorosa, 30% abaixo do valor real do mercado – só para começar a negociar. Neste momento o dono do carro lhe estende a mão e diz sorridente – aceito! Negócio fechado! Qual será a sua reação? Será que realmente fiz um bom negócio? Este carro deve ter problemas ...

8. Nunca dê nada de graça

Tudo que é dado de graça não tem valor. Faça o outro lado valorizar cada concessão sua. Não dê nada, troque tudo. Por exemplo, se ele pedir um desconto adicional no preço, solicite uma condição de pagamento mais favorável. Se ele pedir mais prazo, peça algo em troca. A palavra mais importante no vocabulário do negociador é a palavra “se”. Tudo o que começa com “se” está no condicional e implica numa troca – Se você fizer isso, eu posso fazer aquilo ...

9. Guarde uma concessão para o final

É importante que o outro lado saia com a sensação de vitória, de ter feito um ótimo negócio. Para que isso aconteça é preciso guardar algumas pequenas concessões para o final da negociação. Ele sai com o ego satisfeito e você sai com o bolso satisfeito. Falando em ego, é sempre bom lembrar que o ego é um dos fatores que mais atrapalha as negociações. Deixe sempre uma saída honrosa para que seu oponente possa mudar de idéia sem ter que se humilhar.

10. Tenha sempre uma alternativa

Nunca negocie sem ter outras alternativas. Quando não temos opção, ficamos inteiramente nas mãos do oponente. Se ele conseguir

descobrir isto, certamente vai conseguir desequilibrar a negociação. Veja o exemplo: numa cidade pequena, existe um comerciante que compra e vende móveis usados. Uma pessoa vai até a loja e tenta vender um fogão ao proprietário. Examine o balanço de poder desta situação. Se o comerciante não comprar, certamente não vai fechar as portas por isto, já que ele tem várias opções de venda – outros móveis no estoque. Já a pessoa que tenta desesperadamente vender o fogão, se não concretizar a transação talvez não consiga comprar um remédio, ou se alimentar, ou ...

Negociar bem é uma mistura de arte e ciência. Saber negociar é fundamental para o seu sucesso, tanto profissional quanto pessoal. Para maiores informações, artigos e dicas sobre negociação, visite esta homepage: <http://www.workshop.com.br>.

Márcio Miranda

Diretor

Workshop Seminários Práticos

www.workshop.com.br

São Paulo – SP

marcio@workshop.com.br

Brasil

Márcio Miranda é o presidente da Associação Brasileira de Negociadores e autor de diversos livros e vídeos sobre o tema e também foi comentarista do programa Pequenas Empresas Grandes Negócios . Seu livro “Negociando Para Ganhar” já está na quarta edição e é leitura obrigatória quando o tema for negociação.