

24/01/2001 00:00

## Que tipo de negociador você é?

### **EXAME**

Faça o teste para identificar o seu estilo de negociar. Imagine que você ouviu as frases abaixo durante uma negociação. Escolha a sua resposta, depois confira o gabarito.

#### **1. "Não gosto de novidades, estou satisfeito com nosso sistema."**

- a) Seu sistema é bom, mas pode ser melhorado se...
- b) Gostaria que você estudasse nossa proposta.
- c) Entendo... Quais são os pontos mais importantes no seu sistema?
- d) Nosso sistema é muito mais moderno. Veja estes detalhes.

#### **2. "Eu realmente não estou convencido."**

- a) Entendo suas dúvidas, mas veja como vai ser melhor...
- b) Vou deixar minha proposta aqui para que você possa analisá-la com tempo.
- c) Prefere estudar melhor? Quais são suas dúvidas?
- d) Mas não há por que duvidar. Preste atenção numa coisa...

#### **3. "Vocês nunca cumprem o que prometem!"**

- a) Nossa empresa passou por um programa de qualidade total e vamos mostrar que podemos lhe oferecer um atendimento superior.
- b) Pode ficar tranquilo: não vamos ter nenhum problema neste contrato.
- c) Teve problemas conosco? Preciso ouvir suas queixas.
- d) Acho que você está falando de outras empresas. Que eu me lembre, nunca faltei com a minha palavra.

#### **4. "Nossa, mãe, isso é muito complicado!"**

- a) Entendo esse aspecto, mas você há de convir que ele é um pequeno detalhe num negócio dessa envergadura.
- b) Você gostaria de trocar idéias com nosso técnico? Posso pedir que ele lhe faça uma visita.
- c) Quais são as dificuldades que o preocupam?

d) Parece complicado, mas você entenderá melhor analisando estas informações...

**5. "Os produtos da Apolo são melhores que os seus..."**

a) Entendo seu ponto de vista, mas examine estas nossas vantagens...

b) Temos vários produtos com os quais a Apolo não trabalha.

c) Prefere os produtos da Apolo? Gostaria de conhecer seus motivos.

d) Nossos produtos são líderes absolutos de mercado!

**6. "Vou estudar a proposta e ligo telefone depois."**

a) Sua prudência é sinal de bom senso, mas me deixe repassar os pontos principais.

b) Garanto que fará o melhor negócio da sua vida.

c) Prefere pensar melhor? Que aspectos gostaria de estudar?

d) Tenho uma proposta irrecusável para fecharmos já!

**7. "Não vejo nenhuma diferença entre a sua idéia e as outras que eu já ouvi."**

a) Pode ser, mas nossa abordagem tem gozado de muita preferência...

b) Gostaria de contar com seu voto de confiança.

c) Quais são as características diferenciais que você gostaria de encontrar?

d) Posso provar que nossa proposta é muito melhor...

**8. "Não há nada que me garanta isso."**

a) No seu lugar eu também pensaria assim. Mas deixe eu lhe mostrar melhor as garantias e vantagens...

b) Não há com o que se preocupar. Tudo vai dar certo nesse negócio.

c) Não vê suficiente segurança? Pode me explicar melhor?

d) Como não? Há garantias de sobra. Veja só estes aspectos...

**Resultado**

Verifique qual o seu estilo (ordenados do menos para o mais eficiente)

**Conflitante**

Se a maioria de suas respostas foi "d", você freqüentemente discorda abertamente de seus interlocutores, tentando "empurrar" seus pontos de vista à força.

### **Concorrente**

A preferência por respostas "b" indica que você está se omitindo de negociar. O que pede, propõe ou diz independe do que lhe é proposto.

### **Divergente**

Um maior número de respostas "a" demonstra que você sempre rebate pontos de vista diferentes. Só haverá sucesso se o interlocutor desistir do ponto de vista dele.

### **Convergente**

Se marcou mais respostas "c", você sabe ouvir e tenta criar propostas que se adaptem aos desejos e interesses do interlocutor.