



Edição 3— dezembro 2008

## O QUE SERÁ DE 2009?

Estamos frente à frente com um dilema. Apostamos em desenvolvimento dos negócios para 2009, investindo e acreditando em nossas potencialidades, ou recuamos e colocamos o “pé no freio” aguardando, como diz a música, “...como será o amanhã, responda quem puder...”.

Esse é o dilema que se apresenta no ambiente empresarial. O que é importante frisar é que esse momento de paralisia e de incertezas, já está fazendo mal aos nossos

Negócios. Esse “minotauro”, meio homem, meio touro, que a mídia está criando, de fato tem trazido de volta o fantasma da crise. No entanto, basta olhar os casos anteriores narrados na história da humanidade, todas as grandes crises foram superadas com trabalho, coragem, correndo os riscos necessários e enfrentando cara à cara os desafios e superando uma à uma os obstáculos.

Vamos acreditar no nosso potencial e trabalhar, para que a crise seja apenas um momento de aprendizagem.

## A NEGOCIAÇÃO COMO COMPETÊNCIA GERENCIAL

Muito se tem dito sobre o desenvolvimento de habilidades como negociador, para os níveis gerenciais. Negociamos a todo momento e durante todo o tempo. Seja com os níveis superiores, com os pares e até mesmo com nossos subordinados. Aliás, o gestor atual passa grande parte de suas atividades negociando com sua equipe, tanto no que se refere às atividades da área propriamente dita, como administrando conflitos relativos a gestão de pessoal.

Desenvolver a competência como negociador é hoje fundamental para o papel de gestor.

Nesse artigo, relembramos alguns princípios essenciais para uma boa negociação.

### ESTRATÉGIAS E TÁTICAS DE NEGOCIAÇÃO

- Prepare-se bem para uma negociação. Tenha um plano traçado, se possível por escrito. Isso exige algum tempo de preparo, mas o que você irá ganhar compensará o esforço.
- Inicie a negociação fornecendo e solicitando informações. Isso facilitará sua estratégia e delimitará os pontos fortes e fracos,

- Conheça a outra parte. Trace um perfil do outro negociador. Conhecer a outra parte em uma negociação é um passo importante para o sucesso.
- Use da empatia, coloque-se no lugar do outro negociador. Esteja atento para todas as reações e sentimentos que ocorrerão ao longo da negociação.
- Esforce-se para que o resultado final da negociação seja bom para ambas as partes. Muitas negociações acabam por ser recorrentes por causa da postura Ganha X Perde. Use o Ganha X Ganha.
- Use e abuse de perguntas abertas, que levam a outra parte a dar respostas mais amplas e completas. Evite perguntas fechadas, que levam a respostas do tipo “sim ou não”.
- A confiança é outro elemento fundamental para o sucesso de uma negociação. Gere confiança no outro negociador.
- Evite colocações ou posições definitivas ou radicais. Esteja aberto e use da flexibilidade como parte de sua estratégia.
- A terceira lei de Newton diz: “a cada ação corresponde a uma reação em sentido contrário e com a mesma intensidade”. Lembre-se dessa regra quando estiver pressionando demasiadamente a outra parte da negociação.
- Esteja sempre preparado para enfrentar situações de conflito. Administrar conflitos também é uma das formas de negociar,

pois envolve encontrar solução para um ponto em desacordo. Pratique e aprenda a administrar conflitos.

- Os negociadores sempre tem estilos, motivações e necessidades diferentes. Conheça seu oponente, identificando seu estilo pessoal como negociador, suas motivações na negociação em questão e suas necessidades, isso lhe dará uma vantagem ao longo do processo de negociação.
- Evite fazer julgamentos, ter preconceitos e agir de maneira dogmática. Busque os aspectos positivos de seu interlocutor e utilize-os durante a negociação. É muito mais fácil negociar trazendo a outra parte mais próxima de você.
- Esteja muito bem preparado, inclusive com os contra-argumentos previamente preparados. Não se intimide com ofertas finais, com a pressão exercida pela outra parte, com o uso do poder. Procure alcançar os pontos que satisfaçam tanto suas necessidades, como as do outro negociador.
- Uma negociação pode ter desdobramentos, que o levarão a ter novas negociações como decorrência de uma primeira. Por isso, negocie pensando no futuro, deixe portas abertas com o outro negociador.

O treinamento e a prática constantes farão com que você desenvolva essa competência.

## SOLUÇÕES LÚDICAS PARA TREINAMENTO DE PESSOAL

Desde o seu início a Renovar se especializou na criação e desenvolvimento de Soluções Lúdicas, como recursos didáticos para o treinamento de pessoal. Conheça um pouco dos nossos desenvolvimentos visitando nosso site ou nos contatando para uma reunião. Teremos muito prazer em buscar em conjunto a melhor alternativa para suas necessidades de treinamento. [www.renovar.com.br](http://www.renovar.com.br)