

## 7 DICAS DE OURO PARA FAZER UMA BOA NEGOCIAÇÃO



**Para saber negociar não é necessário “estar no sangue”. Basta aprender, assim como aprendemos a ler, andar ou nadar. Com muita dedicação, prática e com as dicas certas, suas chances de ter sucesso e fazer uma boa negociação irão aumentar consideravelmente.**

**Seja nos seus relacionamentos pessoais e/ou profissionais, a arte da negociação irá lhe dar “aquela mãozinha” para alcançar o sucesso e encontrar o equilíbrio. E uma das técnicas principais que irá lhe ajudar em qualquer ponto da sua vida, inclusive na arte de negociar, é a inteligência emocional, que lhe dará forças e entendimento para não agir pela emoção.**

### O QUE NÃO FAZER DURANTE A NEGOCIAÇÃO

Antes de conhecer as principais dicas para fazer uma boa negociação, vamos pontuar atitudes que você deve evitar durante a negociação. Afinal, elas podem arruinar todo o seu trabalho de negociação. Vamos lá?

#### Não Controlar Suas Emoções

Este, sem dúvida alguma, é um dos piores erros que você pode cometer. Deixar o seu lado emocional tomar conta das suas decisões acarretará em um desastre. É nessa hora que a inteligência emocional entra em cena.

Entenda que a inteligência emocional não é somente olhar para si mesmo, mas também para os outros que estão ao seu redor. Dessa forma, você conseguirá desenvolver a capacidade de observar e aprenderá a encontrar o melhor jeito de lidar com a situação presente. Incrível, não é mesmo?!

Outra dica para aprender a controlar emoções é ler alguns livros sobre o tema, como: “Inteligência Emocional” de Daniel Goleman ou “O Poder de uma Boa Conversa” de Alexandre Henrique Santos. Não se esqueça, seja resiliente!

#### Achar Que Negociar É Sinônimo de Conflito

A negociação não é uma discussão que tenha um vencedor. Ela é uma conversa amigável na qual deve ser finalizada com um resultado que agrade os dois lados.

Além do mais, se você “atacar” ou desmerecer o outro, estará perdendo pontos. E, conseqüentemente, jogando sua negociação no lixo. E não é isso que você quer, certo?

Procure ouvir mais e falar menos. Assim, você conseguirá prestar mais atenção, além de dar mais tempo para pensar no que falar e também fazer com que o outro se sinta valorizado por estar o ouvindo atentamente, sem interrupções. Aposte nisso!

#### Focar nos Famosos Clichês

Os clichês, além de serem cansativos, podem fazer com que o seu interlocutor perca a confiança em suas palavras.

Fuja de frases como: “você não pode perder essa oportunidade” ou “se fecharmos agora, podemos lhe dar um desconto”. Uma boa conversa, sem padrões e bem eficiente, será muito mais produtiva do que apelar para o “de sempre”.

## 7 DICAS DE OURO PARA FAZER UMA BOA NEGOCIAÇÃO

### O QUE FAZER PARA CONSEGUIR UMA BOA NEGOCIAÇÃO

#### Faça Seus Planejamentos

Estamos cansados de saber que, para tudo na vida, devemos ter um planejamento. É agindo dessa maneira que você terá um norte para conseguir alcançar o que quer. E isso não seria diferente no mundo das negociações, concorda?

Assim sendo, procure sentar-se antes, coloque no papel os seus objetivos e não deixe de olhar para o outro lado, para a pessoa com quem você irá negociar. Pergunte-se quais são as metas dela. Toda essa análise lhe proporcionará um mar de segurança e confiança.

Uma outra boa dica é se preparar pensando além, em pontos do tipo: “como fazer uma contraproposta de valores”, “como pedir redução de preço”, “como pedir desconto para um fornecedor”. E, se for o seu caso, busque estudar algumas técnicas de negociação em vendas.



#### Pense Fora da “Caixinha”

Presumimos que não é a primeira vez que você se depara com esta frase. Pois, para empreendedores e negociadores, pensar fora da caixa é primordial. Nada mais é do que pensar de forma diferente dos demais, de maneira inovadora e criativa (o que é de fato sair do cansável padrão estipulado pela sociedade).

Mas como fazer isso? Faça a leitura de livros que mostram técnicas de negociação. São exemplo: “Como chegar ao sim – Como negociar acordos sem fazer concessões” de Roger Fisher, William Ury e Bruce Patto e “As armas da persuasão”, do autor Robert Cialdini.

### Aprenda a Pedir Descontos

Independentemente se você é vendedor, uma hora ou outra você também será o cliente, certo? Portanto, aprenda algumas manhas para pedir descontos e economizar.

Antes de qualquer coisa, faça uma pesquisa de valores dos produtos ou serviços que você queira adquirir, isso lhe dará mais confiança quando for negociar com o vendedor. Assim, terá as cartas na manga para conseguir o seu desconto.

Outro ponto crucial é manter a postura – lembrando daquele conceito anterior da inteligência emocional – e ser firme em suas decisões. Mas sem perder a educação, agindo tranquilamente e com confiança no que está falando.

E se for possível, faça o pagamento à vista, já que o dinheiro em espécie pode aumentar as chances de você ganhar o desconto.

### Seja Amigável

Simpatia é tudo! Não se esqueça de que você está negociando com um ser humano, assim como você. Ele tem sentimentos, erra, acerta e se encanta com quem o trata bem. Deste modo, o veja como um amigo e não como um inimigo – como dito acima, a negociação não é um conflito, não há rivais.

Assim, se você for agradável, a pessoa irá sentir confiança para fechar a negociação.

Se sinta preparado, pois com todas essas dicas de ouro em mãos, você já pode se considerar um bom negociador. Mas, claro, o melhor aprendizado para fazer uma boa negociação você ganhará com a prática.

**Não se esqueça de que você está negociando com um ser humano, assim como você. Ele tem sentimentos, erra, acerta e se encanta com quem o trata bem.**