



CINCO REGRAS PARA UMA NEGOCIAÇÃO DE **ALTA PERFORMANCE**

UMA PUBLICAÇÃO [ADMINISTRADORES.COM](https://administradores.com)

PARTE 1

O PODER DA NEGOCIAÇÃO

2

O ato de negociar é inerente ao ser humano. Nos deparamos, em nosso dia a dia, com inúmeras situações que requerem habilidades de negociação, argumentação e mediação - afinal, somos seres com vontades distintas, e o convívio em sociedade exige o estabelecimento de um ponto em comum que consiga abranger diferentes pontos de vista, credos e desejos.

Esse acordo social entre interesses diferentes é obtido principalmente por meio da negociação. Ao contrário do que muitas pessoas pensam, ela está presente não apenas em ambientes de vendas e negócios, como em decisões envolvendo o futuro de grandes empresas e o fechamento de contratos milionários, mas também em situações simples e corriqueiras.

Por exemplo, um casal que precisa resolver onde jantar vai recorrer à negociação para encontrar um restaurante que agrade a ambas as partes. Nesse processo, cada um dos envolvidos deve ceder em algum ponto para chegar a um acordo.

Assim, embora existam várias definições do que é negociação, ela pode ser definida como um processo por meio do qual duas ou mais partes com posicionamentos divergentes encontram um posicionamento em comum que comporta os diferentes pontos de vista e, dessa maneira, possibilita o acordo.

Saber negociar é, portanto, imprescindível para as nossas relações pessoais. Mas essa capacidade ganha ainda mais relevância no âmbito profissional, onde precisamos continuamente gerenciar demandas, pressões e opiniões distintas.

A IMPORTÂNCIA DA NEGOCIAÇÃO PARA SUA CARREIRA

A negociação foi escolhida pelo [Fórum Econômico Mundial](#) como uma das dez habilidades indispensáveis para os profissionais do futuro. Ela é um soft skill almejado não apenas por empresas dos setores de negócios e vendas, mas por todo o mercado: trabalhar significa lidar com pessoas, e para lidar com pessoas é preciso saber como se comunicar e negociar.

A negociação é, assim, necessária em diversos momentos de sua trajetória profissional: desde uma entrevista de emprego, quando é preciso convencer o recrutador de que você é a pessoa certa para a vaga, até a apresentação de um projeto para gestores ou clientes; desde o fechamento de uma venda importante à mudança de estratégia de uma organização. A negociação é um elemento onipresente no mercado de trabalho, e tende a ganhar cada vez mais relevância.

A negociação é, assim, necessária em diversos momentos de sua trajetória profissional: desde uma entrevista de emprego, quando é preciso convencer o recrutador de que você é a pessoa certa para a vaga, até a apresentação de um projeto para gestores ou clientes; desde o fechamento de uma venda importante à mudança de estratégia de uma organização. A negociação é um elemento onipresente no mercado de trabalho, e tende a ganhar cada vez mais relevância.

É por meio da negociação que o profissional consegue atingir os objetivos que lhe foram colocados e alcançar o almejado “sim” - seja a uma vaga de emprego, a um pedido de aumento de salário ou a um projeto proposto.

O PODER DOS RELACIONAMENTOS PARA A BOA NEGOCIAÇÃO

No âmbito dos negócios, o objetivo principal ao começar uma negociação é alcançar resultados que coincidam o máximo possível com a nossa proposta inicial. Por causa disso, muitas pessoas acreditam que é possível “vencer” em uma negociação, fazendo com que a outra parte ceda completamente aos nossos argumentos e pontos de vista.

Mas a verdade é que a negociação envolve diversas nuances, vontades e necessidades muitas vezes conflitantes, e nem sempre se trata de uma negociação competitiva, como um jogo de perder ou vencer. Na maioria das vezes, precisamos enfrentar negociações colaborativas, em que é necessário acomodar o resultado final entre os dois (ou vários) posicionamentos opostos.

Uma boa negociação, dessa maneira, deve levar em conta o relacionamento e a hierarquia existentes entre os envolvidos. Se pretende-se manter uma relação de longo prazo com a outra parte, uma negociação colaborativa é mais interessante que uma negociação competitiva, por exemplo.

Da mesma maneira, dificilmente um colaborador terá sucesso se quiser impor à sua chefia, sem nenhuma concessão ou espaço para argumentação, condições como aumento de benefícios ou salário.

Além disso, manter uma boa relação com gestores, clientes, fornecedores e colegas é essencial para o sucesso de sua carreira, especialmente considerando que, no Brasil, o networking ainda é mal realizado e pouco conhecido. Nesse sentido, realizar negociações colaborativas é mais proveitoso a médio e longo prazo - ao mesmo tempo em que chega ao acordo almejado, você mantém e constrói boas relações com outros players do mercado.

PARTE 2

CINCO REGRAS PARA UMA NEGOCIAÇÃO DE ALTA PERFORMANCE

Consultor e professor da FGV, Randes Enes, que ministra cursos de negociação empresarial avançada com base em sua experiência profissional e acadêmica, ensina cinco regras fundamentais para uma negociação de alta performance. Confira abaixo e fique pronto para conquistar grandes resultados!

5

1) PLANEJE EM CONJUNTO COM A EQUIPE

Defina qual é o objetivo da negociação e elabore a meta inicial e ideal.

Tenha também um plano B. No que se refere à equipe, identifique os atores da negociação, tendo claro quem estará envolvido diretamente e indiretamente, ou seja: os negociadores principais (mesa tática); a equipe ou os departamentos que fomentarão as informações ao longo do processo da negociação (mesa de apoio); e os negociadores ocultos, que darão as diretrizes negociais e deverão ser consultados, principalmente nos momentos de impasse negocial (mesa estratégica).

2) LIDE COM OS PROBLEMAS DE EMOÇÕES E PERCEPÇÕES

Atenção ao momento da negociação para que o processo não se torne um campo de batalhas e, até mesmo, uma briga de egos. Uma ferramenta de avaliação de competências (assessment) auxiliará no seu autoconhecimento para identificar os seus pontos fortes e fracos e das pessoas da equipe. Essa consciência facilitará a sua visão sobre o comportamento da outra parte a fim de evitar a batalha emocional, favorecendo as suas habilidades negociais.

3) CRIE VALOR PARA O SEU OBJETIVO NEGOCIAL

Antes de colocar as moedas financeiras na mesa negocial, inicie destacando os interesses comuns entre as partes para estabelecer um grau de empatia e fortalecer o relacionamento. Use técnicas de brainstorming para que as partes possam sugerir opções de objetivos e meios para atingi-los e, assim, chegar a uma relação ganha-ganha.

Utilize um facilitador (expert), se necessário, para valorizar a sua informação.

4) ESTABELEÇA LEGITIMIDADE PARA OS ASSUNTOS CONFLITANTES

Identifique quais são as regras, normas, padrões, referências, leis, princípios e valores que são validados pelas partes envolvidas pois, assim, o que vale para um também valerá para a outra parte. Essa clareza facilitará a condução da negociação e a solução de problemas, se surgirem. Nunca ceda a pressão, somente com base em princípios que possam trazer-lhes ganhos mútuos.

5) CERTIFIQUE-SE DE QUE OS PLANOS DE CONTINGÊNCIA, RECLAMAÇÃO E GARANTIAS ESTÃO CLAROS E RESPALDADOS PELAS PARTES

Chegar ao compromisso negocial pode até ser fácil, mas, em algumas situações, é difícil as partes assumirem aquilo que foi firmado durante a negociação. Se o acordo não for implementado, estabeleça alternativas a que ambas as partes possam recorrer.

Formule um plano de execução claro e bem definido, identifique se as partes dispõem dos recursos humanos, financeiros e tecnológicos necessários para garantir a implementação do acordo e deixe tudo claro nos documentos.

