

A photograph of two men in business attire shaking hands in an office setting. The man on the left is wearing a dark suit and a blue tie, while the man on the right is wearing a white shirt and a red tie. They are standing in front of a large window that looks out onto a green landscape. The scene is brightly lit, suggesting daytime. A small red and white flag is visible on the left side of the frame, and a desk with an open book is in the foreground.

Pequeno livro sobre **NEGOCIAÇÃO**

"Fechar o negócio: segredos para uma negociação bem sucedida".

Jose Almeida

Table Of Contents

Introdução:	3
Os Fundamentos da Negociação	5
Definir os seus objetivos	8
Construir o Rapport	11
Estratégias e Táticas	14
Ultrapassar Objeções	17
Fechando o negócio	20
Aprender com a Sua Experiência de Negociação	23
Juntando tudo	26
Negociar na Vida Quotidiana	28
Negociar o que fazer e o que não fazer	30
Negociar através das culturas	33

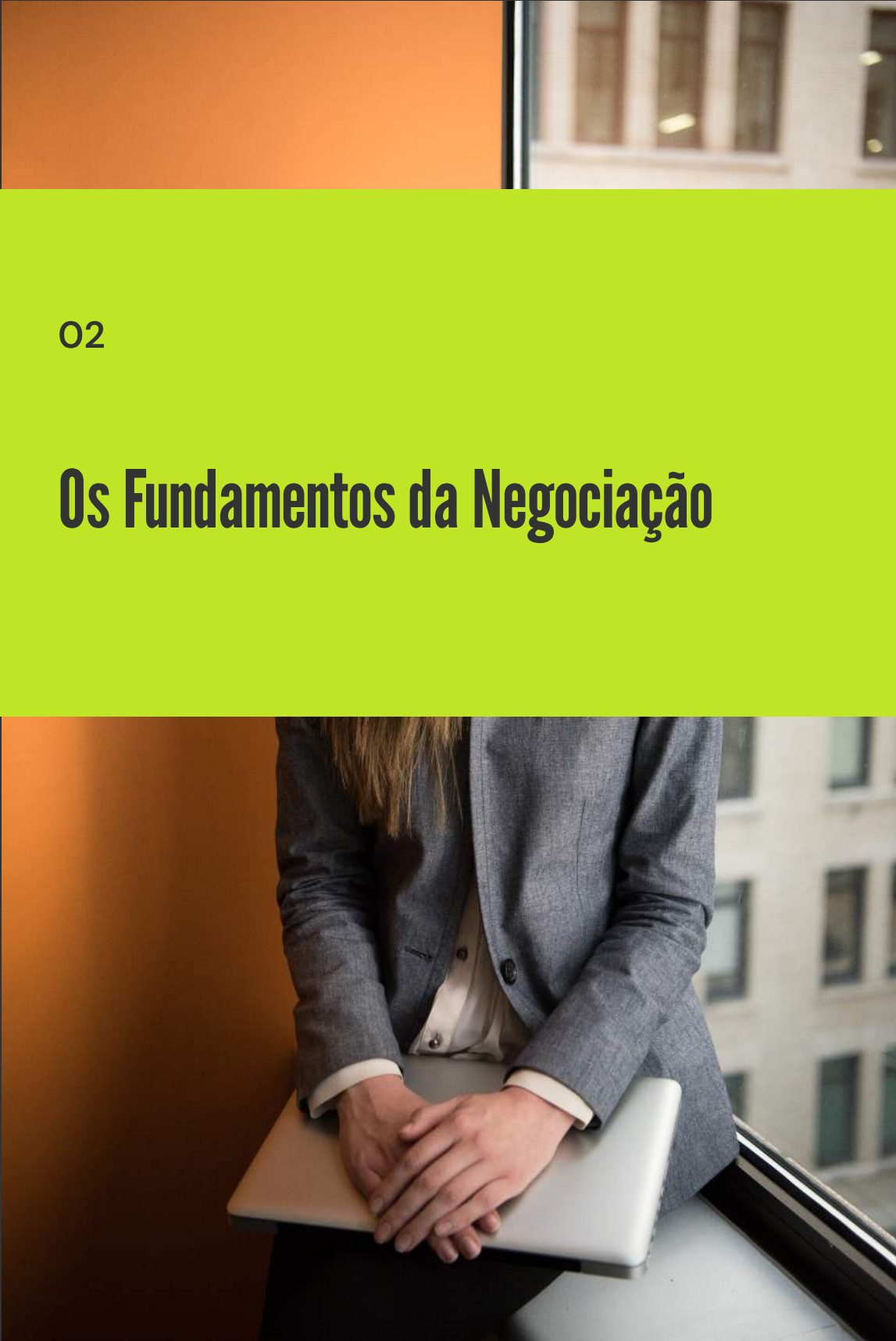
Negociar consigo mesmo	36
Negociar por Diversão	39
Resumindo e concluindo	41

01

Introdução:



A negociação é parte integrante dos negócios e da vida, e o domínio desta habilidade pode ajudá-lo a alcançar os seus objetivos profissionais e pessoais. Quer esteja a fechar um negócio, a comprar uma casa, ou a negociar com o seu parceiro, negociar eficazmente pode fazer toda a diferença. Este livro irá explorar os segredos de uma negociação bem sucedida e fornecer as ferramentas e técnicas de que necessita para fechar o negócio.



02

Os Fundamentos da Negociação

Muito bem, pessoal, ouçam bem! Estamos prestes a embarcar numa viagem para o mundo da negociação. Agora, sei que alguns de vós podem estar a pensar: "Negociação? Ugh, parece aborrecido". Mas acreditem em mim, isto é essencial. Além disso, prometo mantê-lo entretido.

Portanto, comecemos com o básico. O que é a Negociação? Bem, é apenas uma palavra chique para tentar obter o que se quer de outra pessoa. E sejamos realistas, todos nós o fazemos constantemente. Negociar com o seu chefe para um aumento, lidar com os seus filhos para a hora de dormir, negociar com o seu outro importante para o que ver na televisão (é sempre uma batalha, certo?).

Agora, a negociação pode ser um pouco complicada, mas não se preocupe. Vamos ajudá-lo. Neste capítulo, proponho cobrirmos os diferentes tipos de negociações (sim, há diferentes tipos), as fases de negociação, e a importante arte da preparação.

Mas antes de entrarmos em tudo isso, falemos de uma habilidade essencial que precisa para ser um negociador bem-sucedido: ouvir. Sim, ouviu-me bem, ouvir. Muitas pessoas pensam que a negociação é só falar e fazer exigências, mas a verdade é que os melhores negociadores são também grandes ouvintes.

Por que é que pergunta? Bem, pense nisso. Se não ouve o que a outra pessoa diz, como pode saber o que ela quer ou está disposta a comprometer-se? Por isso, deve ouvir ativamente, prestar atenção à linguagem corporal e ao tom de voz, e tentar compreender de onde vem a outra pessoa.

Por isso, aí têm, amigos. O primeiro passo para se tornar um negociador mestre é tornar-se um ouvinte mestre. Fiquem atentos ao resto do livro, onde vos ensinaremos todos os outros truques comerciais. Mas por agora, pratiquem as vossas capacidades de escuta com o vosso cônjuge, filhos, ou chefe (talvez não todos simultaneamente). Boa sorte!



03

Definir os seus objetivos



Muito bem, negociadores, está na hora de começar a trabalhar. Antes de negociar, é preciso saber o que se quer. E não, a "paz mundial" não é um objetivo válido (a menos que estejam a negociar com a ONU, caso em que, provavelmente, estão muito fora do nosso alcance).

Estabelecer os seus objetivos é ser específico e realista. Em primeiro lugar, é preciso saber exatamente o que se pretende e assegurar que é alcançável. Por exemplo, se estiver a negociar com o seu chefe um aumento, poderá estabelecer o objetivo de um aumento salarial de 10%. Ou, se estiver a negociar com o seu parceiro sobre aonde ir de férias, o seu objetivo pode ser um destino de compromisso que ambos considerem apelativo.

Alguns poderão pensar: "Mas espere, e se eu não souber o que quero?". Bem, é aí que entra a preparação. Primeiro, é preciso pesquisar, descobrir o que é importante para si, e estar preparado para fazer algumas contrapartidas, se necessário.

E não se esqueça, estabelecer os seus objetivos não se trata apenas de si. Também precisa de considerar os objetivos da outra pessoa. O que eles pretendem obter desta negociação? Quais são as suas prioridades? A compreensão dos seus objetivos ajudá-lo-á a desenvolver uma solução para ambas as partes.





Mas sejamos honestos, por vezes os objetivos da outra pessoa podem parecer pouco razoáveis (como quando o seu filho exige um pónei para o seu aniversário). Nesses casos, é preciso ser criativo e encontrar uma forma de alinhar os objetivos da outra pessoa com os seus. Por exemplo, talvez não consiga arranjar-lhes um pónei, mas pode comprometer-se com um hámster de estimação (bem..., é um começo).

Portanto, aí têm, amigos. Sejam específicos, realistas, e prontos a comprometerem-se ao estabelecerem os vossos objetivos. E se tudo o resto falhar, lembrem-se das palavras sábias de Mick Jagger: "Nem sempre se consegue o que se quer, mas se se tentar por vezes, pode ser que se encontre apenas o que se precisa". Boa sorte lá fora!



04

Construir o Rapport



Muito bem, negociadores, está na hora de serem amigáveis! A construção de relações com a sua contraparte é uma parte crucial de uma negociação bem sucedida. Quer criar uma atmosfera de confiança e compreensão para poderem trabalhar em conjunto para encontrar uma solução que satisfaça ambas as partes.

Alguns poderão pensar: "Mas esperem, detesto conversa fiada. Sou péssimo nisso". Bem, não temam, meus amigos, porque temos algumas dicas para o tornar menos doloroso.

Primeiro, lembrem-se de que a conversa fiada não tem de ser profunda e significativa. Não precisa de ter uma conversa profunda sobre o sentido da vida. Por vezes tudo o que é preciso é um simples: "Olá, como foi o seu fim de semana?" ou "Viu o jogo ontem à noite?". (assumindo que sabe que são fãs do desporto em causa, claro).

Em segundo lugar, use a sua linguagem corporal em seu benefício. Por exemplo, sorria, faça contacto visual, e acene com a cabeça quando estiverem a falar (mas não acene tanto que se pareça com uma cabeça de aqueles bonecos cuja cabeça passa a vida a abanar). Isto ajudará a mostrar que estás empenhado e interessado no que eles dizem.



E finalmente, lembre-se de que construir uma relação não é apenas falar. É também uma questão de ouvir. Faça perguntas abertas, e tente compreender de onde vem a outra pessoa. Pode surpreender-se com o que se aprende.

Agora, falemos sobre algumas técnicas específicas para construir uma relação de confiança. Uma das minhas favoritas é encontrar um terreno comum. Por exemplo, ambos gostam de cães? São ambos grandes fãs da mesma equipa desportiva? Encontrar algo que tenham em comum pode ajudar a criar um sentido de ligação e fazer com que a negociação seja menos conflituosa.

Outra técnica é usar o humor (assumindo que não se está a negociar com o Grinch). Fazer uma piada ou um comentário ligeiro pode ajudar a pôr a outra pessoa à vontade e criar uma atmosfera positiva.

Portanto, aí têm, amigos. Construir relações pode parecer uma tarefa assustadora. Ainda assim, é possível criar um ambiente de negociação confortável e produtivo com um pequeno esforço e algumas piadas. Boa sorte lá fora!



05

Estratégias e Táticas





Muito bem, colegas negociadores, está na hora de se tornarem estratégicos. Neste capítulo, falaremos sobre algumas das estratégias e táticas críticas que podem ser utilizadas para obter o que se pretende.

Em primeiro lugar, falemos de ancorar. Não, não falo de levantar âncora num navio (embora isso fosse bastante fixe). Em vez disso, ancorar é uma técnica em que se inicia a negociação com uma oferta inicial que é superior (ou inferior) ao que se espera obter. Isto estabelece o tom da negociação e pode ajudá-lo a alcançar um melhor resultado.

Por exemplo, digamos que vende um carro usado. Pode começar por pedir 10.000, mesmo que esteja disposto a aceitar 8.000. A outra pessoa pode contra-atacar com uma oferta de 7.000 mais próxima do seu alvo. Vê como isso funciona?

Outra tática útil é enquadrar. É aqui que apresenta a negociação de uma forma que torna a sua oferta mais atrativa. Por exemplo, se estiver a negociar um aumento salarial, poderá enquadrá-lo como uma forma de a empresa investir no seu potencial a longo prazo e reter um funcionário valioso.

E, é claro, não podemos falar de táticas de negociação sem mencionar concessões. As concessões são uma parte crucial da negociação e envolvem fazer pequenos compromissos para mostrar que está disposto a trabalhar para uma solução. Tenha cuidado para não ceder demasiado depressa, ou poderá ficar encurralado.

Agora, falemos de poder. Na negociação, o poder pode vir de muitas formas. Talvez tenha mais informação, experiência, ou influência do que a outra pessoa. Por conseguinte, é crucial reconhecer e utilizar as suas fontes de poder eficazmente.

Mas é o seguinte, amigos. Os melhores negociadores não confiam apenas nas suas fontes de poder para obterem o que querem. Também se concentram na construção de relações e na procura de uma base comum, porque a negociação visa encontrar uma solução que satisfaça ambas as partes.

Portanto, aí têm, pessoal — algumas estratégias e táticas-chave para o ajudar a negociar como um profissional. Lembrem-se, apenas, a negociação não é uma batalha. É uma colaboração. Tenha isso em mente, e estará no seu caminho para fechar alguns grandes negócios. Boa sorte lá fora!

06

Ultrapassar Objeções



Muito bem, negociadores, está na hora de colocar os vossos chapéus de resolução de problemas. Neste capítulo, falaremos sobre a forma de lidar com as objeções numa negociação.

Objeções são apenas mais uma palavra para bloqueios de estradas. São as coisas que se atravessam no seu caminho e os seus objetivos. Por exemplo, talvez o seu chefe esteja a opor-se ao seu pedido de aumento, ou os seus filhos estejam a opor-se às suas regras de cama (ei, isso acontece).

Então, como lidar eficazmente com as objeções? O primeiro passo é compreender o tipo de objeção com que está a lidar. É uma objeção ao preço? O tempo? Autoridade? Uma vez conhecida a objeção, pode conceber uma estratégia para lhe dar resposta.

Vejamos, por exemplo, as objeções ao preço. Talvez esteja a negociar o preço de um produto ou serviço, e a outra pessoa diz que é demasiado caro. Como é que responde? Uma técnica é reenquadrar a objeção. Em vez de apenas baixar o preço, poderia dizer: "Compreendo que o preço lhe diz respeito". Vamos discutir o valor que este produto ou serviço pode fornecer e como o podemos fazer funcionar para o seu orçamento".



A objeção temporal é outro tipo de objeção comum. Talvez a outra pessoa esteja a dizer que ainda não está pronta para decidir. Neste caso, poderá utilizar uma técnica de fecho de processo, solicitando um pequeno compromisso para fazer avançar a negociação. Por exemplo, poderá dizer: "Compreendo que precisa de mais tempo para pensar sobre o assunto. Podemos pelo menos chegar a acordo sobre uma linha temporal para a nossa próxima reunião"?

E, claro, há sempre o bom e antiquado compromisso. Talvez não se possa dar à outra pessoa exatamente o que ela quer, mas pode-se encontrar uma solução que satisfaça ambas as partes. Lembre-se, a negociação não é um jogo de soma nula. Ambas as partes podem sair à frente.



Portanto, aí têm, pessoal — algumas estratégias para ultrapassar as objeções e manter a negociação a avançar. Basta lembrar que as objeções não são obstáculos. São oportunidades para encontrar uma solução melhor. Lembrem-se disso, e podem navegar em qualquer objeção como um profissional. Boa sorte lá fora!

07

Fechar o negócio



Muito bem, pessoal, estamos quase na reta final! Neste capítulo, discutiremos como fechar o negócio e sair com um sorriso (espero que algum dinheiro no seu bolso).

Fechar o negócio é o objetivo final da negociação, e é onde todo o vosso trabalho árduo e preparação compensa. Mas a questão é esta, fechar o negócio não é apenas fazer exigências e ser insistente. Em vez disso, trata-se de encontrar uma solução que funcione para ambas as partes.

Então, como se fecha o negócio eficazmente? Bem, há algumas técnicas diferentes que pode utilizar. Começaremos com o fecho assumido. É aqui que se assume que a outra pessoa já concordou com o acordo, e se começa a discutir os próximos passos. Por exemplo, pode dizer, "Ótimo, por isso estamos todos preparados". Quando seria uma boa altura para assinar o contrato?".

Outra técnica é o fecho de teste. É aqui que se pede um pequeno compromisso para testar as águas e ver se a outra pessoa está pronta para fechar o negócio. Por exemplo, poderia dizer: "Então, se eu puder satisfazer os seus requisitos orçamentais, está pronto para avançar com o projeto?".

E depois há o fecho alternativo. É aqui que apresenta a outra pessoa com duas opções, ambas aceitáveis para si. Assim, por exemplo, poderia dizer: "Preferia pagar adiantado na totalidade, ou gostaria de estabelecer um plano de pagamento"?





Agora, falemos de algo que não é uma técnica, mas que é igualmente importante: atitude. Tem de abordar o fecho do negócio positivamente e estar confiante de que pode atingir os seus objetivos, satisfazendo, simultaneamente, as necessidades da outra pessoa. E não se esqueça de expressar gratidão e apreço pelo seu tempo e esforço.

Portanto, aí tem, pessoal — algumas técnicas e atitudes para o ajudar a fechar o negócio como um chefe. Lembre-se, a negociação não é um jogo de ganhar-perder. É um jogo em que todos ganham. Tenha isso em mente, e será capaz de fechar negócios que satisfaçam ambas as partes. Boa sorte lá fora!

08

Aprender com a Negociação



Muito bem, negociadores, é tempo de refletir sobre as nossas experiências de negociação e aprender com elas. Neste capítulo, falaremos sobre como avaliar o seu desempenho, identificar áreas de melhoria, e levar as suas capacidades de negociação para o nível seguinte.

Alguns de vós podem estar a pensar: “Mas esperem, já fechei o negócio. Então, porque é que preciso de refletir sobre isso”? Bem, meus amigos, a verdade é que cada negociação é uma experiência de aprendizagem. Mesmo que tenham conseguido exatamente o que queriam, há provavelmente coisas que poderiam ter feito melhor.

Portanto, comecemos com uma avaliação. Após uma negociação, leve algum tempo a refletir sobre o que correu bem e o que poderia ter corrido melhor. Conseguiu alcançar os seus objetivos? Conseguiu estabelecer uma relação com a outra pessoa? Superou eficazmente as objeções?

Após ter avaliado o seu desempenho, é tempo de identificar as áreas a melhorar. Por exemplo, talvez precise de trabalhar nas suas capacidades de escuta ativa ou na sua capacidade de enquadrar eficazmente os seus argumentos. Talvez tenha de fazer mais investigação antes de negociar ou trabalhar na sua linguagem corporal.



E, claro, há sempre espaço para melhorias no que diz respeito à atitude. Por exemplo, talvez necessite de ser mais paciente ou flexível. Ou talvez precise de trabalhar para se manter calmo sob pressão (o que é mais fácil dizer do que fazer, eu sei).

Mas a questão é esta, amigos. Melhorar as suas capacidades de negociação não se resume a aprender novas técnicas ou truques. Trata-se também de ser auto consciente e reflexivo. É preciso reconhecer os seus pontos fortes e fracos e estar aberto ao feedback dos outros.



Portanto, aí têm, amigos — o capítulo final da nossa jornada de negociação. Lembrem-se, a negociação é uma habilidade que pode ser constantemente melhorada. Portanto, continuem a aprender, a crescer e a negociar como um chefe. Boa sorte lá fora!

09

Colocando tudo junto





Muito bem, negociadores, é tempo de pôr em ação tudo o que aprendemos. Neste capítulo, discutiremos como reunir todos os diferentes elementos de negociação para alcançar os vossos objetivos e fechar o negócio.

Alguns poderão pensar: "Mas esperem, já cobrimos este tema nos outros capítulos". E tem razão! Mas a questão é esta, amigos. A negociação não é apenas uma lista de verificação de técnicas e estratégias. Em vez disso, é um processo dinâmico que requer criatividade, flexibilidade e adaptabilidade.

Portanto, comecemos pela preparação. Antes de entrar numa negociação, assegure-se de que pesquisou, estabeleceu os seus objetivos, e identificou as suas fontes de poder. Mas também ajuste a sua abordagem com base nos objetivos e prioridades da outra pessoa.

10

Negociar na Vida Quotidiana



Muito bem, pessoal, é tempo de levar as nossas capacidades de negociação para fora da sala de reuniões e para a nossa vida quotidiana. Neste capítulo, falaremos sobre como negociar em situações que não envolvam um contrato ou um aumento salarial.

Negociar não é apenas para negócios. Negociamos sempre na nossa vida pessoal, quer se trate de decidir onde ir, jantar ou que filme ver. E sejamos honestos; por vezes, essas negociações podem ser ainda mais desafiantes do que as negociações no trabalho.

Então, como se negoceia eficazmente na vida quotidiana? O primeiro passo é reconhecer que a negociação é uma via de dois sentidos. Não se trata apenas de conseguir o que se quer; trata-se de encontrar uma solução que funcione para ambas as partes.

Em seguida, concentre-se em construir uma relação e compreender os objetivos da outra pessoa. Por exemplo, talvez o seu amigo queira ir a um restaurante chique, mas está com um orçamento apertado. Conseguirá chegar a um compromisso encontrando um restaurante de gama média que satisfaça ambas as partes?

E, claro, há sempre o bom e antiquado compromisso. Talvez não consiga convencer o seu parceiro a ver o filme de ação que tem estado mortinho por ver, mas pode comprometer-se concordando em assistir a uma comédia romântica da próxima vez.

Mas a questão é esta, amigos. Negociar na vida quotidiana não se trata apenas de conseguir o que se quer. Trata-se também de construir relações e encontrar formas de ligação com os outros. Assim, mesmo que não se consiga exatamente o que se quer, ainda se pode afastar do sentimento de Negociação satisfeito.

Portanto, aí têm, amigos. A Negociação não é apenas para a sala de reuniões. É uma habilidade que pode ser aplicada a todas as nossas vidas. Tenham isso em mente, e conseguirão negociar o vosso caminho para uma vida mais feliz e gratificante. Boa sorte lá fora!

11

Negociar o que fazer e o que não fazer



Muito bem, negociadores, está na hora de alguns fazerem e não fazerem. Neste capítulo, falaremos de alguns erros comuns a evitar e de algumas melhores práticas a seguir.

Começemos com os "não". Antes de mais, não seja um idiota. Negociar não é uma licença para ser rude, agressivo, ou insultuoso. Mantenha as coisas respeitosas e profissionais, mesmo que esteja a negociar com alguém de quem não gosta.

Em segundo lugar, não faça suposições. Só porque pensa que sabe o que a outra pessoa quer ou precisa, não significa que o faça. Faça perguntas, ouça ativamente, e não assuma que as suas prioridades são as mesmas que as deles.



E finalmente, não se esqueça de se preparar. Preparar-se para uma negociação sem preparação é como correr uma maratona sem treino. Pode chegar à meta, mas não vai nada agradável.

Agora, falemos de alguns "do's". Antes de mais, esteja preparado. Pesquise, estabeleça objetivos, e identifique as suas fontes de poder. Quanto mais preparado estiver, mais confiante se sentirá ao entrar na negociação.

Em segundo lugar, seja flexível.

Negociar não é um processo de tamanho único. Em vez disso, ajuste a sua abordagem com base nos objetivos e prioridades da outra pessoa.

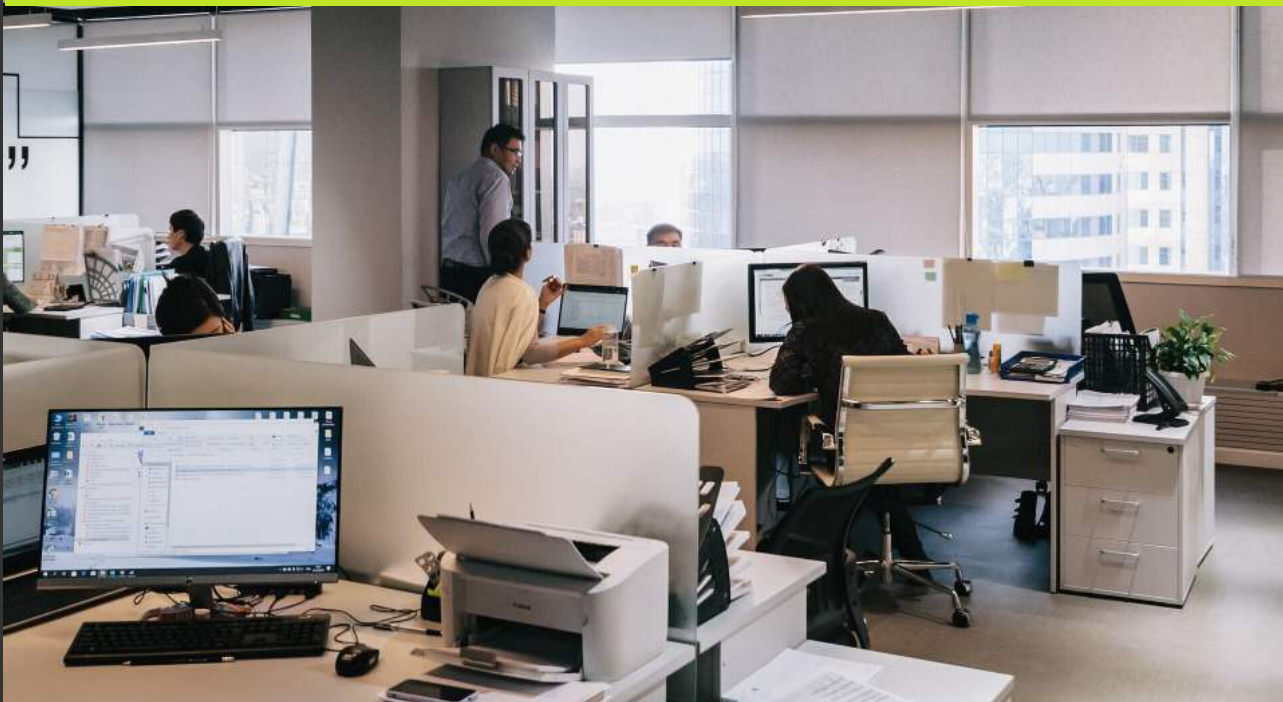
E, finalmente, mantenha-se positivo. A negociação pode ser um desafio, mas manter uma atitude positiva e um sentido de humor é essencial.

Aí têm, amigos. Alguns erros comuns de negociação a evitar e algumas melhores práticas a seguir. Lembrem-se destes; estarão bem encaminhados para negociar como profissionais. Boa sorte lá fora!



12

Negociar através das culturas





Muito bem, pessoal, é tempo de pôr à prova as nossas capacidades de negociação de uma forma nova e excitante. Neste capítulo, vamos falar de negociação entre culturas.

Negociar entre culturas pode ser complicado, mas é também uma oportunidade para aprender e crescer. Diferentes culturas têm diferentes estilos de comunicação, prioridades e expectativas, e é essencial compreender e respeitar essas diferenças.

Então, como se negoceia eficazmente entre culturas? Bem, o primeiro passo é fazer a sua investigação. Aprender o máximo possível sobre a cultura da outra pessoa, incluindo o seu estilo de comunicação, valores e crenças.

A seguir, esteja pronto para adaptar o seu estilo de comunicação. Por exemplo, talvez a outra pessoa prefira a comunicação direta enquanto está habituado a um contacto mais indireto. Ou talvez a outra pessoa valorize a hierarquia e a autoridade enquanto valoriza o igualitarismo.

E, é claro, não se esqueça de ser respeitoso. Mesmo que não concorde com os valores ou crenças da outra pessoa, mostrar respeito e compreensão é essencial. Isto ajudará a construir a confiança e o relacionamento necessários para uma negociação bem sucedida.

Pequeno livro sobre NEGOCIAÇÃO "segredos para uma negociação bem sucedida".

Mas a questão é esta, amigos. Negociar entre culturas não se trata apenas de respeitar as diferenças. Trata-se também de encontrar um terreno comum e de construir relações. Mesmo que não se partilhe a mesma cultura ou antecedentes, ainda é possível encontrar formas de ligação e de construir uma relação produtiva.

Portanto, aí têm, amigos. Negociar entre culturas pode ser um desafio, mas é também uma oportunidade para aprender e crescer. Portanto, mantenham uma mente aberta, pesquisem, e mantenham-se respeitosos, e conseguirão negociar entre culturas como um profissional. Boa sorte lá fora!





13

Negociar consigo mesmo

Muito bem, pessoal, é tempo de falar sobre a negociação mais crucial: negociar consigo mesmo. Este capítulo irá discutir a identificação dos seus conflitos internos, o estabelecimento de objetivos realistas e a motivação para permanecer motivado.

Pode estar a pensar: "Mas espere, negociar comigo mesmo? O que é que isso significa?"

Bem, meus amigos, negociar consigo mesmo é equilibrar os seus desejos de curto prazo e os seus objetivos de longo prazo.

Digamos que está a tentar poupar dinheiro para uma grande compra, como um carro novo ou umas férias extravagantes. Mas também quer sair para jantar e beber um copo com os seus amigos. Então, como equilibrar esses desejos concorrentes?

Bem, o primeiro passo é identificar os seus conflitos internos. Quais são as coisas que o impedem de alcançar os seus objetivos? Talvez seja uma falta de disciplina ou um medo de falhar.

A seguir, estabeleça objetivos realistas. Talvez não consiga poupar tanto dinheiro como quer neste momento, mas ainda pode progredir no sentido dos seus objetivos a longo prazo.

Comece pequeno, e aumente as suas poupanças ao longo do tempo.

E, é claro, não se esqueça de se manter motivado. Negociar consigo mesmo não é fácil, mas vale a pena. Tenha os seus objetivos a longo prazo em mente, e celebre as suas pequenas vitórias.



Mas a questão é esta, amigos. Negociar consigo próprio não se trata apenas de sacrifício e disciplina. Trata-se também de encontrar formas de desfrutar da viagem. Por exemplo, talvez consiga encontrar formas mais baratas de socializar com os amigos ou de se tratar com pequenas recompensas.

Portanto, aí têm, amigos. Negociar consigo mesmo é o derradeiro desafio da negociação. Mas com autoconsciencialização, objetivos realistas e uma atitude positiva, pode alcançar os seus objetivos e viver a vida que deseja. Boa sorte lá fora!



14

Negociar por Diversão



Muito bem, negociadores, é tempo de fazer uma pausa das coisas sérias e de se divertirem. Neste capítulo, vamos falar de negociar pelo puro prazer de o fazer.

Negociar nem sempre tem de ser sobre dinheiro, contratos, ou decisões de vida significativas. Por vezes, pode ser sobre divertir-se e flexionar os seus músculos de negociação.

Então, como se negoceia por divertimento? Bem, o primeiro passo é encontrar um parceiro disponível. Talvez seja um amigo, membro da família ou colega de trabalho para um desafio.

A seguir, estabeleça algumas regras básicas. Talvez negocie sobre quem escolhe o filme para a noite de cinema ou quem escolhe o restaurante para o jantar. Seja o que for, certifique-se de que é algo com que ambas as partes se preocupam.

E depois, que a negociação comece! Use algumas táticas e estratégias discutidas ao longo do livro, mas mantenha-o leve e divertido. Não leve as coisas demasiado a sério; esteja pronto a rir e a divertir-se.

Mas a questão é esta, amigos. Negociar por diversão não se trata apenas de ganhar ou perder. Trata-se também de construir relações e aprender reciprocamente. Por isso, talvez descubram algo novo sobre o vosso parceiro de negociação, ou talvez aprendam uma nova técnica, ou estratégia.

Portanto, aí têm, amigos. Negociar por diversão é uma ótima forma de praticar as vossas capacidades e de se divertirem. Portanto, mantenham-na leve e divertida, e lembrem-se de celebrar as vossas vitórias (mesmo que sejam apenas mais do que escolher o filme para a noite). Boa sorte lá fora!

15

Resumindo e concluindo



Muito bem, negociadores, está na hora de acabar com as coisas. Neste último capítulo, recapitularemos tudo o que aprendemos e falaremos sobre os próximos passos.

Ao longo deste livro, cobrimos muito terreno. Discutimos a preparação, a construção de relações, a utilização de táticas e estratégias, a negociação entre culturas, e a negociação por diversão.

Mas a questão é esta, amigos. Negociar não é apenas uma coisa pontual. É uma habilidade que requer prática e refinamento constantes. Então, o que se segue?

Bem, o primeiro passo é continuar a praticar. Negociar consigo próprio, negociar com os seus amigos e família, e negociar na vida quotidiana. Quanto mais praticar, melhor vai conseguir chegar aos seus objetivos.

A seguir, continue a aprender. Leia livros, , e procure oportunidades para aprender com os outros. O mundo da negociação está em constante evolução, e manter-se atualizado sobre as últimas tendências e técnicas é essencial.

E finalmente, não se esqueça de refletir. Tire tempo para avaliar as suas experiências de negociação, identificar áreas a melhorar e celebrar os seus sucessos. Lembre-se, negociar não é apenas alcançar os seus objetivos, é também construir relações e encontrar soluções que satisfaçam ambas as partes.

Portanto, aí têm, amigos. A jornada de negociação nunca termina verdadeiramente. Portanto, continuem a praticar, a aprender e a negociar como um chefe. Boa sorte lá fora!



sobre o autor...

Liderou ao longo dos anos diversos projetos de sucesso em Portugal em diferentes áreas de atividade. A sua experiência profissional começou como Vendedor, tendo mais tarde feito carreira como Dir. Comercial e Dir. Geral de diversas empresas nacionais e internacionais. É também autor de diversas publicações no âmbito comercial e de liderança comercial, incluindo os livros "Compre Já", "A Arte de Vender" e "Arte da Guerra no Coaching". Atualmente é o Partner responsável pela Ideias & Desafios, uma empresa dedicada à Formação e à realização de processos de Business & Executive Coaching. Ao longo da sua vida dedicou uma grande parte do seu tempo ao estudo de áreas tão distintas como vendas, performance pessoal, liderança, persuasão e influência, hipnose, psicologia, programação neuro-linguística, entre outras. Sendo um apaixonado do conhecimento, estudou com algumas das maiores figuras mundiais das áreas acima apresentadas. De entre elas podemos destacar Richard Bandler, Anthony Robbins, Brian Tracy, Tony Jeary, Tony Alexandra, entre outras. Os seus programas de formação comercial assentam não só no conhecimento teórico que foi adquirindo ao longo dos anos, mas também em toda a sua experiência prática como vendedor, diretor comercial e diretor-geral das várias empresas por onde passou. Um dos seus fatores de sucesso é a capacidade de pegar em matérias e temas bastantes complexos e transformá-los em ferramentas simples que qualquer pessoa pode utilizar para o seu próprio sucesso. Acima de tudo, acredita que todos temos uma capacidade fantástica para atingir o sucesso. Apenas necessitamos que nos mostrem o "caminho das pedras". O seu objetivo de vida é: "Mudar o mundo, mudando uma pessoa de cada vez, ajudando-a a descobrir o seu próprio caminho para o sucesso!"

