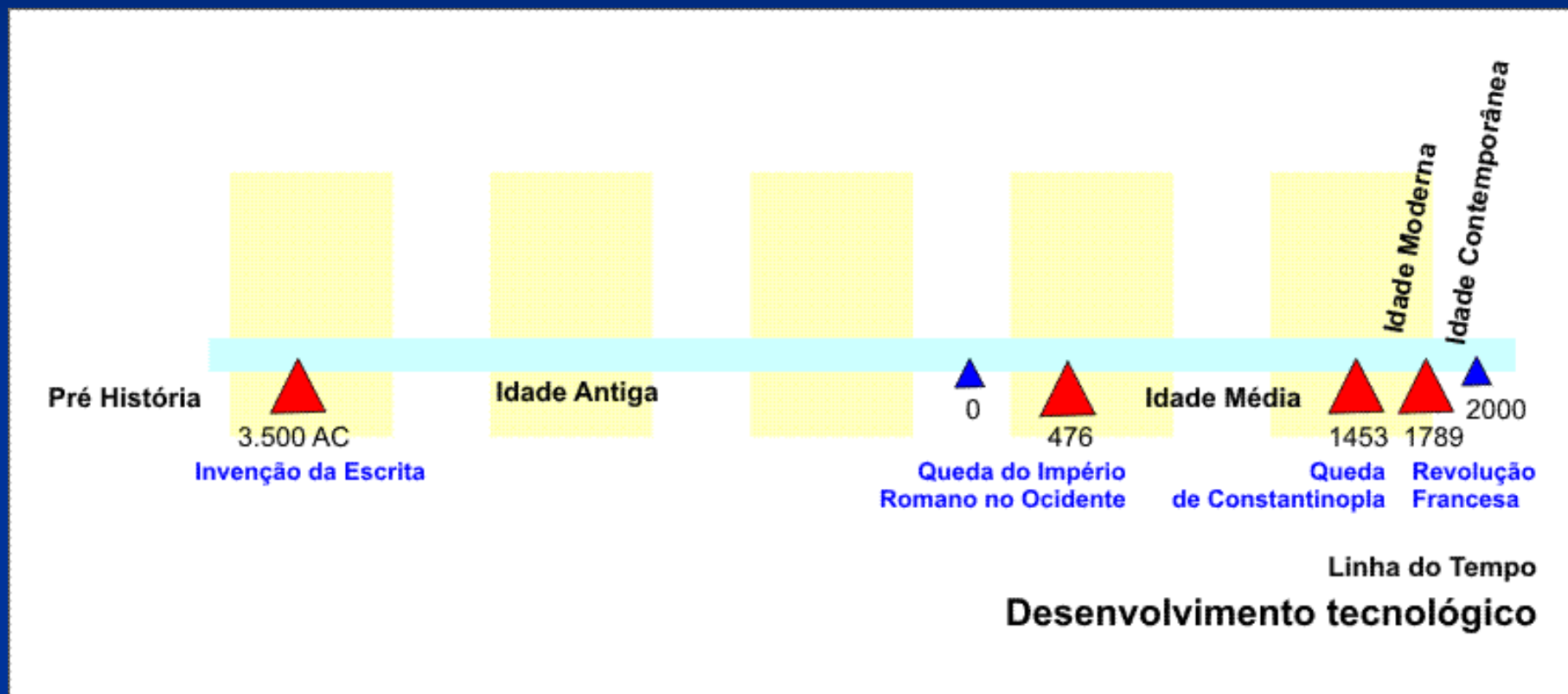




Técnicas Avançadas de Negociação

Osterne Feitosa M. S.

Aula 01



Negociação

- Por favor marque qual das situações abaixo são negociações:
- (Marque primeiro as que você considera uma negociação assim que olha o texto. Volte depois para
- marcar as menos claras)

Negociar

■ do Lat. *negotiare*

- v. tr. e int., fazer negócio;
- exercer o comércio;
- comerciar;
- comprar ou vender;
- permutar;
- transaccionar;
- traficar;
- promover o andamento de;
- ajustar;
- contratar;
- agenciar;
- pactuar;
- celebrar; concluir um contrato, tratado, etc. .



Porque estudar negociação

- Em função das relações interpessoais, intergrupais, interorganizacionais e multiculturais que vivemos como gestor

Negociação

- Negociação é o processo de alcançar objetivos através de um acordo as situações em que existam interesses comuns e conflitantes.

- JOSÉ AUGUSTO WANDERLEY
CONSULTOR DO INSTITUTO MVC

Negociação

Negociação é o processo de buscar a aceitação de idéias, propósitos ou interesses, visando ao melhor resultado possível, de tal modo que as partes envolvidas terminem a negociação conscientes de que foram ouvidas, tiveram oportunidades de apresentar toda sua argumentação e que o produto final seja maior que a soma das contribuições individuais.

■ **L A Costacurta Junqueira**

Jogo da Barganha



Este é um jogo onde se perde e ganha.

Você e outra pessoa vão dividir 10 reais hoje.

Não deve haver nenhuma concessão extra, pagamentos futuros ou outros tipos de acordo fora das regras. Esta negociação é direta, do tipo perder ou ganhar.

É necessário seguir as instruções ao pé da letra.

Você vai receber instruções individualizadas.

Você vai ter alguns minutos para se preparar

Barganha

- * O que você procura aqui? Qual a sua expectativa mais otimista? Qual a sua expectativa mais realista? Qual o seu ponto de acordo?
- * O que o outro provavelmente quer? Como você vai descobrir isto?
- * Como você vai persuadir o outro?
- * Quais serão seus movimentos?
- Você não pode fazer perguntas extras ao professor.

Habilidades

- habilidades técnicas
- habilidades interpessoais
- Conhecimento do negócio

Tipos de negociação

- Competitiva – Vencer ou perder. O ganho de uma pessoa é a derrota da outra.
- Colaborativa – Win Win, na negociação as duas partes vencem.



Negociações de fato

- Mistas
- Inclui elementos dos dois tipos em função das premissas, relações, etc.

Zona de Barganha

- Positiva – Se houver uma saída para o acordo
- Negativa – se não houver caminhos para um acordo



Ponto de Acordo

- Ponto onde se para a negociação
- Mobilidade deste ponto

BATNA

- The best alternative to a Negotiated Agreement
- AMAPAN
- A melhor alternativa para um acordo negociado
- Alvo da negociação

Estratégias Adotadas

- Competição
- Colaboração
- Evitar do conflito
- Acordo
- Acomodação
- Vingança

Estilos

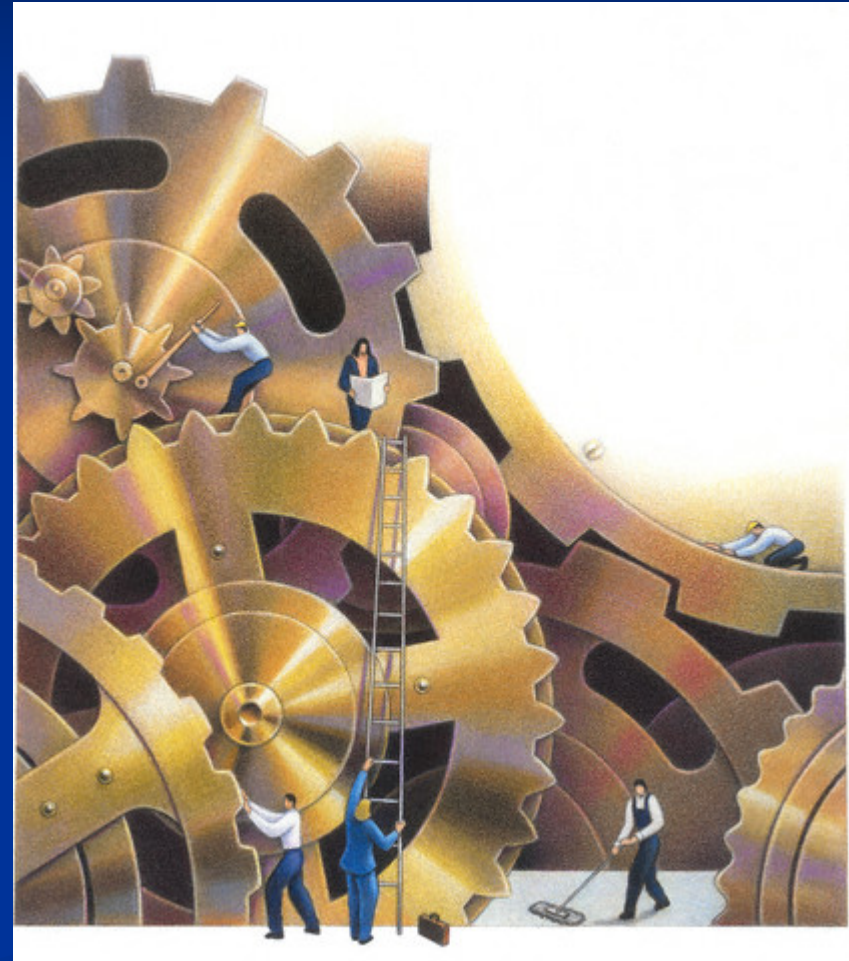
- Estratégias naturais dos negociadores
- Seus Pontos Fortes
- Suas Dificuldades

Estilos

- Competitivo
- Tendência a resolver por acordo negociado
- Tendência a fugir do conflito
- Tendência a acomodar-se no conflito
- Colaborativo
- Vingativo

Soluções para conflitos

- Divisão direta
- Fatores Intangíveis
- Fatores Tangíveis



Natureza das relações

- Conflitos ao longo da vida
- Pertença
- Grupo social
- Eixo temporal
- Trabalho
- Casa
- Engastamento social



ESTILOS

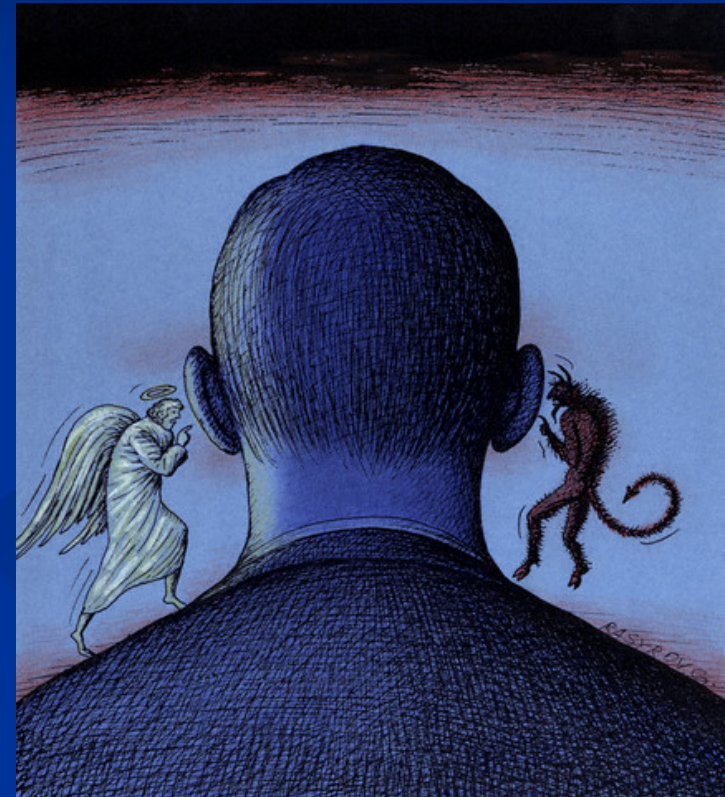
- **CATALISADOR - criativo**
- **APOIADOR - humano**
- **CONTROLADOR - eficiência**
- **ANALÍTICO - metódico**

Estratégia e Estilo

- Agressividade
- Charme
- Inteligência
- Competência
- Planejamento
- Concentração
- Visão do mundo

Ética

- Conforto com a mentira
- Desconforto com a mentira
- Ameaças
- Trapaças
- Modelos sociais



Próximas aulas

- Natureza do conflito
- Poder
- Negociação – Estrutura e Processo
- Intervenção e facilitação: Negociação, Conciliação e Mediação
- Planejamento e Estratégias em Ação
- Construção de Consenso

