

# 05 PASSOS SIMPLES PARA EVITAR NEGOCIAÇÕES RUINS!

Saber lidar com parceiros, clientes e fornecedores faz parte da rotina de qualquer gestor. Entretanto, devido a ansiedade de fechar bons acordos, pode-se cometer pequenos erros que prejudicam a negociação.

Negociar é uma habilidade que pode ser aprimorada. Desenvolver suas estratégias e métodos de negociação é o diferencial para alcançar sucesso e bons resultados para a rede.

CONFIRA 5 PASSOS SIMPLES A SEREM SEGUIDOS PARA EVITAR ERROS COMUNS E GARANTIR AS MELHORES NEGOCIAÇÕES:

## TENHA UM HISTÓRICO DAS NEGOCIAÇÕES

Para realizar bons acordos é importante ter um histórico de tudo que já foi negociado. Assim o gestor poderá analisar o fornecedor, quais preços já foram oferecidos e quais os resultados obtidos. Essas são informações valiosas para iniciar uma nova negociação.

1



## TENHA CONTROLE DE SUAS EMOÇÕES

O processo de uma negociação deve ser tratado com profissionalismo e seriedade. Não leve suas emoções para esse momento. Não deixe transparecer sentimentos como medo, insegurança, raiva e ansiedade. Essa é uma hora para pensar, racionalizar e desenvolver estratégias que tragam lucro para a rede ou central.

2



## ENTENDA O MOMENTO CERTO PARA FAZER CONCESSÕES

Na hora de negociar é comum fazer concessões. Elas servem como poder de troca para a sua rede. Contudo, você deve tomar o cuidado de não agir com pressa e acabar cedendo coisas das quais você não pode abrir mão. Para realizar concessões é preciso estar muito seguro sobre seus limites e possibilidades, para não prejudicar a organização. Avalie as condições da negociação e aplique suas estratégias no momento certo.

3



## PESQUISE ANTES DE NEGOCIAR COM UM NOVO FORNECEDOR

É uma falha básica realizar negociações ruins por não estar bem informado sobre um novo fornecedor. Sempre busque informações relevantes sobre quem irá negociar com você. Procure conhecer a empresa, pesquise referências e tenha uma boa conversa antes de fechar negociação.

4



## PREPARE SUAS ESTRATÉGIAS

Antes de começar a negociação você deve se planejar e preparar suas estratégias. Agir impulsivamente pode prejudicar os resultados esperados. Antes de ir para a reunião, defina como será sua abordagem, de forma coerente com seu objetivo. Se preparar com antecedência diminuirá a insegurança e nervosismo, além de gerar uma visão mais clara do que você pode ceder e o que propor em troca.

5



## COMO SABER SE FOI FEITA UMA BOA NEGOCIAÇÃO?

- Faça uma comparação com outras negociações que obtiveram bons resultados.
- Avalie se os interesses de ambas as partes foram satisfeitos, incluindo os associados da rede.
- Analise se o acordo trará oportunidades de ganho e crescimento para a rede.
- Verifique se todas as condições da negociação estão claras e objetivas.
- Liste quais foram os pontos positivos da negociação e se há pontos negativos.

» Leia mais estratégias em nosso blog para aplicar na gestão da sua rede! «



ONDE NOS ENCONTRAR?

