

VOCÊ ESTÁ PRONTO PARA NEGOCIAR?

Fernando Silveira *

Negociador Master
fsilveira10@msn.com

No atual panorama brasileiro, com a moeda estável, alto superávit primário, maior exposição ao mercado e a elevada taxa de juros, você e sua organização têm como um dos desafios a mudança de paradigmas de negociação, tornando as suas ações – sejam de vendas, de compras, logística ou RH, por exemplo, autênticos centros geradores de economia e agregadores de valor, ajudando a fortalecer e consolidar a presença de sua organização neste cenário.

A negociação é ferramenta muito positiva, baixo custo e concretos resultados bastando, para sua efetiva utilização, que se use a criatividade tendo em consideração um novo cenário. Os recursos humanos devem ser treinados e motivados a par da experiência acumulada intra e extra-organização. Sem pretender esgotar o tema aqui apresento um pequeno roteiro que você poderá utilizar e ampliar, consideradas as variáveis de ambiente e cultura de sua área de atuação. Portanto, para negociar eficazmente obtendo resultados positivos é interessante que você considere estes cinco pontos:

1 - PENSE ESTRATEGICAMENTE - Identifique as ações de repercussão estratégica e ligadas à missão organizacional assim como aquelas cujo custo de falta possa influir na produtividade, lucratividade e imagem institucional. Provavelmente estas serão objetos de permanente atenção e busca de parâmetros de negociação interna e externa!

2 - OLHE PARA DENTRO - Para que estas ações tenham êxito será importante você implementar antes uma autêntica intra-negociação identificando de seus colaboradores e pares as demandas, experiências e sugestões aplicáveis, além de recorrer a seu banco de dados de experiências em ações de negociação anteriores. Assim sua posição já estará sendo fortalecida desde antes de negociar de fato com os demais envolvidos no processo, principalmente os agentes externos.

3 - OLHE PARA FORA - Antes de negociar externamente, com clientes, fornecedores, bancos, autoridades ou sindicatos, por exemplo, faça uma ampla sondagem no ambiente, verificando como as tendências sócio-econômicas, culturais, ecológicas e políticas poderão direta ou indiretamente influenciar na transação no curto, médio e longo prazos. Assim você irá para o jogo conhecendo melhor o campo onde atuará.

4 - ESTABELEÇA UM MACRO - OBJETIVO - Isto balizará suas ações e servirá de parâmetro para o estabelecimento de objetivos secundários além de clarificar suas melhores alternativas para acordos. É importante que sejam objetivos com legitimidade, informação, tempo administrado e poder identificado, compatíveis com o objeto da negociação. Tenha em mente que sua implementação é um jogo de incertezas já que este é um evento fortemente influenciado por variáveis psicológicas :

- nunca se sabe ao certo quais as ações e reações da outra parte. Daí o paradigma: humanize o processo!

5 - NEGOCIE COM QUALIDADE - Assuma que a outra parte também está trabalhando com legítimos objetivos e procure ter uma postura de empatia e colaboração, empenhando-se sinceramente para que o desfecho seja bom para ambos os lados, evitando impasses ou frustrações. Não hesite em mostrar os pontos positivos ou inibidores assim como as perspectivas futuras, criando uma atmosfera de realização.

É oportuno lembrar que para conseguir obter resultados concretos você deverá estar permanentemente atualizado com as técnicas que as ações de negociação demandam no sentido de poder utilizá-las adequadamente, pois a realidade onde você atua certamente está em constante mutação e você não pode ficar a reboque dos fatos: faça o contrário – procure antecipar-se - para que suas negociações sejam sempre as melhores e as mais eficazes possíveis. *(Material do curso Vencendo nas Negociações, do autor © 2006 Fernando Silveira T&D)*