

Saber Negociar é Preciso!

Por Soeli de Oliveira As negociações fazem parte de nossas vidas desde o nascimento. A Negociação está presente em praticamente todos os momentos de nossas vidas e não só quando tratamos de questões profissionais. Negociamos com nossos filhos, amigos, esposas e maridos muitas vezes sem percebermos. O sucesso, tanto na vida como nas vendas, está diretamente ligado à capacidade de negociar. Aprender negociar é uma condição indispensável para quem quer se destacar na área comercial. Para isso, buscar aumentar seu poder pessoal é um fator que deve ser levado a sério pelos profissionais que precisam persuadir outros diariamente para fechar negócios. Mas, para desenvolver mais poder é preciso conhecer quais são as suas origens. O poder pessoal provém de fontes externas e internas. As fontes externas provêm do ambiente onde vivemos e sobre o qual não temos total controle. Já as fontes internas de poder, dependem exclusivamente de nós, e se reconhecidas podem ser melhor desenvolvidas. Podemos apontar como fontes externas de poder nas negociações as informações, o tempo, a capacidade financeira, a concorrência, os riscos e a legitimidade. Já as fontes internas de poder, estão ao nosso alcance, são o planejamento, a observação, a persistência, o modo de se expressar com clareza e dicção, saber ouvir, a aparência e a postura, a facilidade de comunicação, a auto-estima elevada, o otimismo, o autoconhecimento e a criatividade. A profissão de vendas mais do que em outras áreas exige que o profissional esteja de bem com a vida. E para estar espiritualmente sadio é necessário: - Ser otimista. Acreditar sempre que é possível alcançar os objetivos. - Persistência. Não desistir diante dos desafios. - Percepção. Observar e processar tudo o que acontece em sua volta, compreendendo o contexto. - Aparência e postura. A sua própria imagem agrega valor aos negócios. - Clareza nas comunicações. Facilita o fluxo de informações. - Comunicação. A capacidade de comunicar-se é cada vez mais importante nos processos comerciais. - Saber ouvir. O poder na negociação, mais do que muita gente pensa, está com quem escuta e não com quem fala. - Elevada auto-estima. Gostar de si mesmo e reconhecer suas capacidades, torna o vendedor muito mais convincente nas abordagens. - Autoconhecimento. Conhecer suas virtudes e pontos a melhorar. - Criatividade. Não fazer apenas o que os outros fazem ou não seremos notados. Inovar sempre! Há interesse em negociar quando se terá algum ganho negociando, caso contrário não se perde tempo, tentando um acordo. Existe possibilidade de acordo quando apesar dos pontos divergentes há também pontos em comum. Negociar pressupõe ceder em alguns pontos, menos importantes para nós, mas valorizados pelo nosso interlocutor e vice-versa. O Ponto Central de uma negociação é a movimentação e os negociadores se movimentam em direção a um acordo, através das chamadas concessões. Entende-se por concessão uma revisão da posição do negociador, pela qual ele cede em algum aspecto para se aproximar mais do outro negociador e de um possível acordo. Não significa contra-senso, falsidade ou falta de transparência, mas deve ser feita apenas quando se concluir que é fundamental para atender o resultado que as partes realmente desejam alcançar. Segue nove dicas de concessões, que acredito serem decisivas para o sucesso de um competente negociador: • Deixe sempre espaço para as suas concessões. Se estiver vendendo faça uma oferta mais alta e se estiver comprando faça uma oferta mais baixa; • Planeje antecipadamente como vai conceder; • Valorize suas concessões não concedendo muito rápido; • Sempre que pedir uma concessão, justifique; • Nunca aceite a primeira oferta, mesmo que seja vantajosa a você; • Nunca conceda nada de graça, obtenha alguma concessão em contrapartida; • Não conceda demais, pois excesso de generosidade não contagia; • Não é preciso manter uma concessão até o final da negociação, a troca por outra é sempre permitida e razoável; • Conceda sempre de forma decrescente. E, por fim, não faça promessas ou concessões que não poderá cumprir. Isso coloca em risco a sua credibilidade.

About the Author

Soeli de Oliveira é Consultora e Palestrante do Instituto Tecnológico de Negócios, nas áreas de Varejo, Vendas, Motivação e Atendimento - E-mail: soeli@sinos.net - Fone: (51) 9674-8677 - Novo Hamburgo - RS.

Source: <http://www.centralartigos.com>