TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO

Autor(res)

Aléssio Adrian Chiuratto
Bruna Roberta Veroneze Sponton
Isabel Moreira Cruz
Guilherme Eloy Augusto
Alan Nascimento Gonçalves

Categoria do Trabalho

Trabalho Acadêmico

Instituição

UNIVERSIDADE ANHANGUERA DE OSASCO

Resumo

Taticas de Negociação e conflitos
Postura para saber ganhar e perder.
A negociação é uma das áreas em que as organizações mais necessitam de um substancial competência, embora poucas pensem assim. Quando aplicada a negociação, a disciplina do aprimoramento contínuo pode desenvolver a eficácia de uma organização e com o passar do tempo, aumentar sua lucratividade.

Há obstáculos da negociação a serem observados

Uma negociação onde se leva prejuízo resultando numa quebra de relacionamento. Uma má negociação produz consequências futuras. A necessidade de incentivos são insuficientes para tornar eficaz a negociação

Táticas para uma negociação ganha/ ganha

São aquelas que a negociação cresce por meio de trocas. Ao contrário da tática do ganha –perde se concentra nas reivindicações do valor , os acordos tendo por objetivo de criar e também de exigi o valor. Ao iniciar uma negociação integrativa, ou seja, ganha /ganha fale e ouça.

São dicas para ser um ouvinte ativo

Repita, com suas próprias palavras, o que você ouviu para ter certeza de haver entendido e mostrar ao interlocutor que você processou as suas palavras.

Atitudes que devem ser evitadas ao negociar

De acordo com Nascimento, algumas atitudes e táticas devem ser evitadas pelo negociador para que não se torne inexitosa e infrutífera à tentativa de acordo. Pode ocorrer a tentativa de confundir a outra parte com ideias e

comportamentos, assim como confundir a versão muitas vezes irreal, com a própria realidade dos fatos. Segundo Nascimento, corre-se o risco também de não utilizar de forma correta os recursos em mãos e entrar numa mesa de negociação com a ideia preestabelecida de que se encontra em inferioridade em relação ao outro negociador. Dessa forma há uma tendência de fazer propostas e sugestões sem ter em mente uma ideia de qual é o estilo do negociador oposto ou ter em mente que a negociação não termina no acordo firmado, ajustado, e sim no acordo executado, cumprido.