

TÁTICAS E NO PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO DE CONFLITOS

Autor(res)

Sandra Paula Dias Gama
Kathelyn Faustino Ferreira Fontes

Categoria do Trabalho

Trabalho Acadêmico

Instituição

FACULDADE ANHANGUERA DE OSASCO

Resumo

3 Atributos fundamentais para o negociador
Habilidade no relacionamento interpessoal: Manter bons relacionamentos interpessoais é a capacidade de conhecer a si mesmo, de se colocar no lugar do outro (empatia) e expressar sua opinião de forma clara e direta sem causar ofensas ao outro. É como tratamos e nos relacionamos com os outros. Muitas vezes, a capacidade de ouvir mais e falar menos é essencial para o sucesso de uma negociação
Tecnologia de negociação: A tecnologia pode oferecer suporte de comunicação entre os participantes, que variam de recursos, como por exemplo mensagens instantâneas, ou prover ferramentas que permitam interações multimídia entre os usuários.
Conhecimento do negócio: Ter o maior conhecimento possível acerca do tema do acordo como dados e estatísticas no mercado, concorrência, influências internas e externas e benefícios.
Etapas para negociação
Preparação – Elaborações de possíveis acordos de acordo com algumas informações que tiver em mãos, por exemplo se acordo entre duas partes, analisar os históricos das relações ou motivações.
Abertura – Bom relacionamento entra as partes, criação de um bom clima para negociação, definição de benefícios para ambas as partes.
Exploração – Descobrir o interesse da outra parte, levantar as expectativas e necessidades do outro e se for ouvinte, quanto mais ouvir mais informações terá.
Apresentação – Comunicação eficaz, saber expor sua proposta, descrever bem sua intenção.
Clarificação – Dar opções de o acordo para a outra parte, ser claro e objetivo e levantar dúvidas em potenciais.
Ação Final - Convencer a outra parte que o negócio é justo, apresentando vantagens e desvantagens
Controle e Avaliação – Controlar o que foi acertado, como por exemplo prazos e condições acertados; realizar análises, observações para as próximas negociações.
Táticas de negociação
Tempo: Esta tática diz respeito à oportunidade ou ao momento psicológico em que se colocam alternativas, na intenção do outro negociador.
Considera-se que o tempo em si, assim como o passar do tempo, poderá representar o mais valioso aliado no processo da negociação. A ansiedade e o desejo de ver o negócio realizado levam a uma série de comportamentos hipercinéticos.