



Procurement Garage
Expertise Matters

5 ERROS

**MAIS COMUNS NA
HORA DE NEGOCIAR**



PREPARAÇÃO INSUFICIENTE

A preparação insuficiente pode resultar em negociações que ficam paralisadas ou em rodadas desnecessárias de renegociação.

1



AGRESSÃO

O resultado ideal de uma negociação deve ser ganha-ganha para ambas as partes. Isso promove relacionamentos longos e mutuamente benéficos. No entanto, quando um negociador é muito agressivo e não quer se comprometer em nada, isso prejudica todo o relacionamento.

2



DETALHES

Não prestar atenção suficiente a todos os detalhes pode resultar em um acordo que parece bom superficialmente, mas tem muitas lacunas e detalhes que prejudicarão a empresa no longo prazo.

3



EMOÇÕES

Como as negociações entre empresas são, em última análise, entre equipes de pessoas, é fácil permitir que as emoções anulem outras considerações. Quando as conversas esquentarem, faça uma pausa.

4



ÉTICA

Não se negocia com a Ética. Ao contrário, isso manchará a reputação do negociador quando for revelado.

5

ETHICS

VALUES

INTEGRITY

ACCOUNTABILITY

PRINCIPLES

