



PREPARAÇÃO

Não pode haver ênfase suficiente na importância da preparação para o sucesso de qualquer negociação. Uma preparação adequada e um conhecimento profundo de todos os fatores envolvidos em ambos os lados da negociação aceleram o processo.

A equipe que irá fazer a negociação deve chegar a um acordo sobre uma estratégia de Procurement para que as negociações não sejam paralisadas por repetidas consultas internas.



2

CONHEÇA O SEU Oponente

Alguns negociadores vão além e tentam descobrir o máximo que podem sobre a empresa, mercado, tendências e usam o Market Intel, bem como sobre os executivos com quem irão negociar.



AGENDA

É uma grande economia de tempo para ambas as equipes do processo de negociação finalizarem a pauta da reunião para que fiquem na mesma página.

Conhecer a agenda da outra equipe garante que você esteja bem preparado com dados e respostas relevantes.



4

ANALISE A HISTÓRIA DA EMPRESA

Vale a pena olhar para o histórico da empresa com a qual você está negociando. Isso o ajudará a antecipar suas táticas de marca registrada.

E se a empresa tiver um histórico muito bom de eficiência e qualidade, você saberá que, mesmo que faça concessões, vale a pena garantir um fornecedor confiável e de boa reputação.



5

ESCOLHA OS MEMBROS DA EQUIPE COM SABEDORIA

É importante que todos os membros de uma equipe de negociação tenham uma boa comunicação entre si e concordem com a estratégia e o objetivo da negociação. A equipe deve concordar sobre o que e quanto está disposta a se comprometer.

Quando há uma falta de acordo dentro da equipe, isso terá um impacto negativo nos resultados da negociação. Também vale a pena revisar a estratégia de negociação e chegar a um acordo sobre formas não-verbais de comunicação dentro da equipe.



6

AS PESSOAS FAZEM UMA ORGANIZAÇÃO

Não subestime o poder das habilidades das pessoas. No final das contas, cada empresa é representada por uma pessoa.

Fazer um esforço para construir um relacionamento com a outra equipe é uma boa ideia.



7

RESUMA COM CLAREZA

No final da negociação, resuma todos os pontos acordados de forma clara para que todos os negociadores não tenham dúvidas sobre o que o outro entendeu.

Isso evita mal-entendidos e a necessidade de renegociar. Coloque tudo por escrito o mais rápido possível.