

VOCÊ ESTÁ PRONTO(A) PARA NEGOCIAR EM 2014?

Fernando Silveira *

No atual panorama brasileiro, com inflação persistente acima da meta, a moeda ainda relativamente estável, superávit primário decrescendo, elevada taxa de juros, você e sua organização têm como um dos desafios a mudança de paradigmas de negociação, tornando as suas ações – sejam de vendas, de compras, logística –, autênticos centros geradores de economia e agregadores de valor, ajudando a fortalecer e consolidar a presença de sua organização neste cenário.

A negociação é ferramenta muito positiva, baixo custo e concretos resultados, bastando, para sua efetiva utilização, que se use a criatividade tendo em consideração um novo cenário. Os recursos humanos devem ser treinados e motivados, a par da experiência acumulada intra e extraorganização. Sem pretender esgotar o tema aqui apresento um pequeno roteiro que você poderá utilizar e ampliar, consideradas as variáveis de ambiente e cultura de sua área de atuação. Portanto, para negociar eficazmente, obtendo resultados positivos, é interessante que você considere estes cinco pontos:

1 - PENSE ESTRATEGICAMENTE – Identifique as ações de repercussão estratégica e ligadas à missão organizacional, assim como aquelas cujo custo de falta possa influir na produtividade, lucratividade e imagem institucional. Provavelmente, estas ações serão objetos de permanente atenção e busca de parâmetros de negociação interna e externa!

2 - OLHE PARA DENTRO – Para que as ações tenham êxito será importante você implementar, antes, uma autêntica intranegociação identificando com seus colaboradores e pares as demandas, experiências e sugestões aplicáveis, além de recorrer a um banco de dados de experiências em ações de negociação anteriores. Assim, sua posição já estará sendo fortalecida desde antes de negociar de fato com os demais envolvidos no processo, principalmente os agentes externos.

3 - OLHE PARA FORA – Antes de negociar externamente, com clientes, fornecedores, bancos, autoridades ou sindicatos, por exemplo, faça uma ampla sondagem no ambiente externo, verificando como as tendências sócio-econômicas, culturais, ecológicas e políticas poderão direta ou indiretamente influenciar na transação no curto, médio e longo prazos. Assim, você irá para o jogo conhecendo melhor o campo onde atuará.

4 - ESTABELEÇA UM MACRO-OBJETIVO – Isto balizará suas ações e servirá de parâmetro para o estabelecimento de objetivos secundários, além de clarificar suas melhores alternativas para acordos. É importante que sejam objetivos com legitimidade, informação, tempo administrado e poder identificado, compatíveis com o objeto da negociação. Tenha em mente que sua implementação é um jogo de incertezas já que este é um evento fortemente influenciado por variáveis psicológicas: nunca se sabe ao certo quais as ações e reações da outra parte. Daí o paradigma: humanize o processo!

5 - NEGOCIE COM QUALIDADE – Assuma que a outra parte também está trabalhando com legítimos objetivos e procure ter uma postura de empatia e colaboração, empenhando-se sinceramente para que o desfecho seja bom para ambos os lados, evitando impasses ou frustrações. Não hesite em mostrar os pontos positivos ou inibidores assim como as perspectivas futuras, criando uma atmosfera de realização.

É oportuno lembrar que para conseguir obter resultados concretos você deverá estar permanentemente atualizado com as técnicas que as ações de negociação demandam, no sentido de poder utilizá-las adequadamente, pois a realidade onde você atua certamente está em constante mutação e você não pode ficar a reboque dos fatos: faça o contrário, procure antecipar-se, para que suas negociações sejam sempre as melhores e as mais eficazes possíveis.

* Fernando Silveira é especialista master em Negociações. Administrador e advogado foi negociador durante 14 anos de uma das maiores organizações do país. Associa à sua experiência profissional intensa atuação em pesquisa, consultoria e treinamento, desde 1980, tendo ministrado cursos e seminários em todo o país, para instituições públicas e privadas. Atuou em cursos de MBA (Logística) na Fundação Getúlio Vargas - FGV/RJ. Professor-convidado na FGV/CADEMP.

Professor e consultor do **IDEMP – Instituto de Desenvolvimento Empresarial**.

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. É proibida a reprodução total ou parcial dos artigos publicados pelo IDEMP, de qualquer forma ou por qualquer meio, a não se por permissão expressa do autor. A violação dos direitos de autor (Lei nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998) é crime estabelecido pelo art. 184 do Código Penal.