

NEGOCIAÇÕES EM COMPRAS

Uma abordagem avançada

APRESENTAÇÃO

Em qualquer organização, a diferença entre lucro e o prejuízo sempre resultará de uma negociação bem sucedida. As compras podem ser efetuadas em três níveis que são estratégico, tático e operacional. E, embora os princípios da negociação sejam os mesmos, a complexidade dos assuntos tratados pode variar imensamente. Assim, o fato de uma pessoa ser um bom comprador ao nível operacional, não importa em que também possa sê-lo ao nível estratégico, ou mesmo administrativo. Um dos pontos que deve ser enfatizado é que o sucesso de um comprador não depende apenas de sua competência individual, sobretudo em questões que demanda multiplicidade de competências. Assim, pode ser importante saber negociar em equipe, mas isto pode não ser suficiente, pois pode ser necessário um terceiro tipo de competência, que a competência organizacional de negociação, inclusive com um setor de inteligência estratégica na empresa.

A QUEM SE DESTINA

A todos os colaboradores da Organização que participam, direta ou indiretamente, dos processos de compras, bem como da implementação e controle e avaliação dos bens e serviços adquiridos.

RESULTADOS PARA OS PARTICIPANTES

- ▶ Conhecimento do processo de compras, considerando-se aí os aspectos da tecnologia, do comportamento e do conhecimento do negócio envolvido, bem como dos critérios para escolha de fornecedores.
- ▶ Conhecimento e desenvolvimento das 3 competências fundamentais de negociação: individual, equipe e organizacional.
- ▶ Domínio das 4 formas de se efetuar uma negociação: solução de problemas, barganha agressiva, barganha suave e barganha adaptada.
- ▶ A condução da negociação aos níveis estratégico, tático e operacional.
- ▶ Conhecer o processo de negociação e uma metodologia de planejamento /preparação
- ▶ Desenvolver habilidades para otimizar o processo de interação com os clientes internos com a utilização dos conceitos fundamentais de negociação.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

■ CONCEITOS E ENFOQUES DE NEGOCIAÇÃO

- A função compras e a importância estratégica da área;
- Os pecados capitais do negociador. O que não fazer ao negociar;
- As formas de negociação: Solução de problemas e Barganha Agressiva, Suave e Adaptada;
- Como converter Barganha de Propostas em Solução de Problemas;
- O MIN - Modelo Integrado de Negociação: identificando e relacionando todos os aspectos relevantes para o sucesso em qualquer negociação;
- Identificando os três cenários de uma negociação;
- Entendendo a negociação pela ótica do comprador e dos clientes internos;
- Comprador ou "assinador" de pedidos? Quando o comprador já entra "vendido";
- Mapeando o processo de compras e identificando vulnerabilidades;
- A reengenharia do processo de compras;
- O que é Competência Organizacional de negociação e qual a sua importância;
- Negociar sozinho ou equipe?
- A diferença entre comprar e negociar em compras;
- O comprador/negociador. Novo perfil do profissional de compras;
- A estratégia de negócio. Qual a diferença entre estratégia de negócio e de negociação;
- Produtividade e competitividade nas compras;
- Princípios da qualidade aplicada às compras;
- A diferença entre o comprador burocrata e o identificador das necessidades e problemas de seus clientes.

■ TECNOLOGIA DE NEGOCIAÇÃO

- As 7 etapas do processo de negociação;
- Definindo os objetivos desejáveis e os limites. A ZAP – Zona do Acordo Possível;
- A importância da MADI: Melhor Alternativa Disponível em Caso de Impasse;
- Como preparar e avaliar uma negociação: Entendendo as 9 dimensões da Matriz de Preparação;
- Estratégias e táticas ativas e defensivas de informação, tempo e poder;
- As táticas éticas e as não éticas;
- Como montar estratégias e táticas. Os 4 passos;
- Negociação e processo decisório. Definindo alternativas e critérios de decisão;
- Impasses. Como superar dificuldades, antagonismos e conflitos e encontrar soluções de nível superior;
- Concessões: como conceder sem comprometer o essencial;
- Como obter concessões identificando as verdadeiras e as falsas objeções;
- O fechamento do acordo. Como garantir a implementação.
- Os casos de renegociação

■ AS HABILIDADES DE RELACIONAMENTO

- Estilos de negociação: auto avaliação (análise das forças e fraquezas);
- Otimização do próprio estilo;
- A postura do negociador;
- A importância do relacionamento e da sinergia;
- Aspectos não verbais;
- Como negociar considerando o estilo do outro negociador (customização);
- Comportamento das pessoas e dos negociadores conforme objetivo do negócio;
- Flexibilidade, o grande diferencial na administração dos conflitos e na inovação;
- O que fazer para gerar confiança e manter um clima positivo/cooperativo;
- Éticas nas compras.

■ ASPECTOS RELATIVOS AO CONHECIMENTO DO NEGÓCIO

- O que está sendo negociado: o conhecimento do negócio por todos os aspectos envolvidos, como técnicos, econômicos, financeiros e jurídicos;
- Os objetivos, as alternativas e os critérios de decisão;
- A margem de negociação;
- Características, soluções e benefícios.

■ COMPETÊNCIA ORGANIZACIONAL DE NEGOCIAÇÃO

- As equipes de negociação. Como estruturar uma equipe de negociação;
- O conflito na organização;
- Identificando as competências organizacionais necessárias para o sucesso.

■ A REALIDADE INTERNA DOS NEGOCIADORES

- A importância dos estados mentais e emocionais para o desfecho de uma negociação;
- A capacidade de superar adversidades e aproveitar oportunidades;
- A inteligência/competência para tratar com as emoções;
- A força da automotivação e da paixão por vencer;
- As crenças de poder e a consecução de objetivos.

■ INTEGRAÇÃO: TECNOLOGIA DE NEGOCIAÇÃO, HABILIDADES DE RELACIONAMENTO, CONHECIMENTO DO NEGÓCIO

- Desenvolvendo o papel e as habilidades do negociador;
- Plano de Ação.

METODOLOGIA

- A metodologia é essencialmente dinâmica e participativa, orientada para as necessidades dos participantes, com balanceamento entre teoria/prática de aproximadamente 30/70;
- A metodologia tem por base a aprendizagem vivencial da University Associates. Assim sendo, ao final de cada exercício, são procuradas aplicações práticas das principais conclusões efetuadas, dentro do dia a dia dos participantes;
- A parte prática é constituída de exercícios estruturados, jogos, dramatizações, casos, simulações, filmes, discussões em grupo e preleções dialogadas;
- É efetuado um Pré-Diagnóstico, para ajustamento dos Programas às necessidades dos participantes.
- Após o curso, recomenda-se um trabalho de continuidade e sustentação. Esse trabalho, de continuidade e sustentação, consiste na implementação das ações planejadas durante o curso e na realização de um *follow-up*, para verificação das práticas efetivadas e sedimentação, reforço e enriquecimento dos conceitos apresentados.

CARGA HORÁRIA

O treinamento terá a duração de 16 (dezesesseis) horas, em dois dias consecutivos.

PROFESSOR – JOSÉ AUGUSTO WANDERLEY

Consultor em Excelência de Desempenho, Negociação, Coaching e Liderança. Mestrado em Engenharia Industrial, PUC-RJ. Extensão em *Organizational Behavior and Development*, Pace University, EUA. *Master Practitioner* em Programação Neurolinguística, SBPL-SP. Formação e Certificação Internacional em *Coaching Integrado*, *Integrated Coaching Institute*. Já conduziu mais de 1.000 Seminários para mais de 20.000 participantes em empresas e instituições como: Petrobras, Vale, Nestlé, Rhodia, DuPont, AmBev, Furnas, Aracruz, BNDES, FINEP, Banco Itaú, Bradesco, Caio, Bayer, Coca Cola, Embratel, HSM, INAp - Instituto de Neurolinguística Aplicada, Ibmec, Fundação Getúlio Vargas (Escola Interamericana de Administração Pública e Escola de Pós-Graduação em Economia), Firjan, Faculdade Cândido Mendes (CPGE - Centro de Pós-Graduação e Extensão), UNIRIO, IBAM, Henkel, Módulo, Volvo, Shell, Tess, Petróleo Ipiranga, Usiminas, Universidade Algar, White Martins, TV Globo e Globosat.

Palestrante, entre outros, no I, II, III e VIII Congressos Latino-Americano de Programação Neurolinguística, III Simpósio Internacional de Coaching, 1º Congresso Nacional de Terceirização e Gestão de Serviços, 13º Congresso Nacional de Remuneração e 35º CONARH ABRH.

É autor do livro: "Negociação Total - Encontrando Soluções, Vencendo Resistências, Obtendo Resultados" - (Editora Gente, 24ª edição), indicado no site da Exame como um dos melhores livros para quem quiser negociar melhor, e dos e-books O Poder de Vencer e Excelência em Negociação.

Tem artigos publicados no jornal *O Globo*, *Jornal do Brasil*, *Estado de São Paulo* e revistas *Tendências do Trabalho*, *Informativo ADN/COAD*, *T&D - Treinamento & Desenvolvimento*, *VendaMais* e *Profissional & Negócios*.

Professor e consultor do **IDEMP** – Instituto de Desenvolvimento Empresarial, onde ministra os seguintes treinamentos: "Como Conduzir Negociações Eficazes"; "Processo Decisório"; "Desenvolvimento de Equipes de Trabalho"; "Gestão de Conflitos em Negociações"; "Liderança com Foco em Resultados"; "Mediação como Forma de Solução de Conflitos"; "Negociações em Compras"; "Negociação em Vendas: Uma Abordagem Avançada"; "Negociação no Ambiente de Trabalho"; "Negociação, Articulação e Visão Estratégica na Formação de Líderes".