

DAN VOCÊ SABE COM QUEM VOCÊ ESTÁ NEGOCIANDO?

A habilidade em negociar pode ser desenvolvida e aprimorada com base na experiência e organização das informações. Quanto maior o domínio do ambiente e do negócio, tanto maior será a chance de sucesso.

Por Paulo Cesar Silveira

Negociar é essencial na vida pessoal e profissional, e muitas vezes fazemos péssimas escolhas por não saber com quem estamos lidando.

Inúmeros fatores estão envolvidos em uma negociação - desde a influência de uma empresa à reputação da outra, um negociador em péssimo dia (e justamente no dia em que você o visita), o poder de decisão de quem negocia com você, tabela de preços, a política de descontos, etc.

Você poderá negociar com a maior empresa do mundo, mas estará na sala (ou pelo telefone, videoconferência, Skype) com um indivíduo ou equipe representando essa corporação. Os negócios on-line e sem interação humana continuam a crescer, mas a negociação tradicional, olho no olho e o típico aperto de mão para selar o acordo ainda prevalecem no mundo dos negócios. Por isso é essencial conhecer o ser humano que antecede o título antes de ir para a mesa de negociação.

Quando nos referimos aqui ao ser humano devemos considerar não só a pessoa do contato inicial, aquela com quem você realizou o agendamento da visita, mas procurar identificar se outras pessoas estarão presentes e quem são elas, seus nomes, cargos e funções. Algumas sugestões de abordagens para esta identificação são:

- Você pode me passar o nome e cargo das pessoas que estarão presentes em nossa reunião? Nossa equipe de marketing deseja mandar o novo material publicitário e preciso informar a eles quantos kits são necessários.
- Nossa empresa está realizando a distribuição de material promocional da nova campanha. Teremos outras pessoas participando de nossa reunião? Posso solicitar mais quantos kits para que não falte a ninguém?
- A equipe de marketing deseja personalizar a apresentação e o material que será distribuído aos participantes. Pode me passar a lista dos nomes?

- Alguém de sua equipe financeira estará presente em nossa reunião? Gostaria de verificar se preciso convocar também algum profissional de minha área afim para que possa colaborar na reunião.

- Faremos neste momento a discussão de algum tipo de contrato? É necessário o envolvimento das áreas jurídicas em nossa reunião?

À medida que você aprofunda seus questionamentos consegue montar a lista de quem são os possíveis participantes e se aquela será uma reunião com possibilidades de fechamento do negócio ou somente de prospecção.

Uma sequência de nomes e cargos é apenas um dado e não terá serventia alguma. Portanto agora é hora de arregaçar as mangas e iniciar a busca, transformando este dado em informação relevante.

Um dos erros mais comuns cometido por aqueles que estão se preparando para negociar é a superficialidade.

Acreditar que duas ou três informações são suficientes, que o que manda é o momento, e que a lábia de um bom vendedor sempre funciona e supera qualquer preparação. Bons tempos em que esta lábia era suficiente, a era sem internet e redes sociais!

Realize pesquisas sobre a pessoa, o perfil da empresa, valores, crenças, tudo o que puder obter e que possa apoiar a sua argumentação durante a negociação. Procure identificar com antecedência o DAN. O DAN é a pessoa que têm:

- **D**inheiro para assumir e honrar as compras que fizer
- **A**utoridade e autonomia em toda e qualquer decisão que tomar em relação à compra efetuada
- **N**ecessidade real e latente dos produtos e serviços que você vende

Em seu estudo considere obter informações como:

- Quem é o seu negociador como pessoa “física”, independente do CNPJ para o qual trabalha? Tem família, gosta de balada, algum hobby? Os posts das redes sociais podem lhe ajudar e muito nesta pesquisa.
- Como é o comportamento do DAN no ambiente corporativo? Ele tem um bom network, é uma pessoa carismática, costuma participar das confraternizações da empresa?
- Qual é a sua autoridade como negociador? Ele pode assumir sozinho a decisão ou depende de um colegiado? Qual o seu grau de influência caso dependa de uma aprovação superior? A opinião do DAN é extremamente relevante ou somente usada para colher informações?
- Existem avaliações e/ou feedbacks de outras empresas que já negociaram com este DAN? A reputação é confiável ou existem dúvidas quanto a idoneidade do DAN ou da empresa compradora?
- Quais interesses estão conduzindo essa negociação? É uma compra necessária ou investimento?

Neste artigo oferecemos a você alguns modelos de check-list para aprimorar este seu planejamento e preparação, itens fundamentais para o sucesso nas negociações, crescimento profissional, fortalecimento de relacionamentos, crescimento de mercado, aumento da lucratividade, melhoria do ambiente de trabalho e ganhos coletivos.

*** Utilize essas informações com discrição absoluta, lembrado que só serão úteis se puder fazer amigos, gerar lucro para seu meio e viver em equilíbrio.

Check-list em relação a pessoa

- Nome;
- Empresa;
- Área;
- Nome do assistente diretor;
- Nome do cônjuge;
- Filhos (Nome, idade, o que gostam de fazer, escolas onde estudam, realizações);
- Cidade de nascimento (Informações relativas às cidades ajudam a identificar valores culturais);
- Onde já morou anteriormente?;
- Há quanto tempo mora na cidade atual?;
- Há quanto tempo está na empresa?;
- Há quanto tempo está na função?;
- Existem expectativas de ser promovido, se tornar sócio ou proprietário do negócio? Se sim, em quanto tempo?;
- Pretende sair ou se aposentar? Em quanto tempo isso pode acontecer? E em caso de saída, já existe algum nome

cotado para substituí-lo?;

- Qual é a qualificação para essa negociação? É decisora ou somente coletora de informações?;
- Pode influenciar futuras negociações em sua divisão e também em outras?;
- Pode ser uma referência para outros potenciais clientes? É alguém que te indicaria?;
- O que lhe chamou a atenção em relação ao perfil desta pessoa?;
- Esta pessoa é alguém com quem você faria negócios, somente através da primeira impressão?.

Check-list em relação ao ambiente corporativo

- A empresa que você vai negociar é organizada em relação a pagamentos e prazos acordados?
- Quais são as políticas de pagamentos e escolha de novos fornecedores?
- Quais são as políticas da empresa em relação à renovação dos contratos?
- Em caso de novas negociações, com quem você trata? O negociador permanece nomeado ou muda a cada transação?
- Quais são as restrições de tempo da empresa e da equipe envolvida nas negociações?
- Quais pressões se originam do local de trabalho que influenciam direta e indiretamente o negociador e sua equipe?
- A empresa permite que seus colaboradores recebam brindes ou sejam convidados para happy hour de parceiros e fornecedores?



Check-list em relação a autoridade do negociador

- Quais são os limites da autoridade do negociador? O negociador tem autoridade de assinar sozinho o fechamento da transação? Em caso negativo, quem mais está envolvido e quanto tempo levará? Quais são os fatores de influência? O que você pode fazer para agilizar o processo?
- Como o negociador é visto pelos seus superiores?
- O negociador tem algum benefício direto por realizar com total ética a sua função?
- Existe um programa de incentivo caso os recursos financeiros investidos sejam inferiores ao planejado pelo negociador e sua equipe?
- Sua remuneração é baseada somente em comissão?
- Como você é visto pelo negociador?
- Como sua empresa é vista pelo negociador?
- Como você é visto e percebido pela equipe do negociador?
- Quais são as suas expectativas de novas negociações nos prazos de 3, 6, 9 e 12 meses?
- A rentabilidade dos negócios se manterá? Ou você está pagando para dizer que vende para este cliente em especial para que o mercado veja e perceba seu posicionamento?
- Como você percebe e prevê as metas pessoais de seu negociador?
- O negociador influencia diretamente a sua equipe, ou a sua equipe influencia o seu negociador?

Check-list em relação a avaliações externas

- Quem fez acordos similares com esta pessoa no passado?
- Como posso entrar em contato com essa pessoa para solicitar referências diretas sem ser invasivo?
- Quanto tempo e que perguntas farei a essa pessoa sobre as referências que preciso?
- Qual é a sua avaliação direta sobre esse negociador?
- Vale a pena investir tempo, reputação e dinheiro para gerar uma aliança com esse negociador?


Desejo que estas perguntas lhe sirvam de base para evoluir os seus modelos de check-list e abrilhantar a cada dia sua preparação nas negociações. A negociação é uma linha tênue que envolve o vendedor e o comprador em cada transação. Por isso é necessário que haja comunicação, compreensão e conexão para que ambos cresçam e tenham sucesso. Se somente um dos lados se sentir confortável e “feliz” com o fechamento, o negócio ainda assim vai acontecer, mas possivelmente uma única vez. Ninguém gosta de sentir-se traído, enganado ou iludido. O objetivo destes modelos é fazer com que você se sinta cada vez mais seguro e preparado. As reuniões de negociação devem

fazer parte de seu cotidiano e encaradas de forma natural, uma habilidade aprendida e dominada. Aquele frio na barriga para o fechamento de um grande contrato ou uma conta Premium devem e fazem parte do jogo. Agora se você ainda tem noites sem sono e dor de barriga diários por conta destas reuniões de negociação, melhor voltar os modelos de check-list.

Ou você não está preparado o suficiente, ou não encontrou seu método mais eficaz de trabalho!

Como regra de ouro adote um estilo de negociação baseado em confiança, fundamentado em valores compartilhados e balizado por princípios de justiça que promovam situações e benefícios mútuos. Busque resultados que promovam a evolução das relações humanas e valores econômicos superiores durante a criação de seu legado.

Tenham um fabuloso dia hoje e sempre... pois o MERCADO é do TAMANHO de sua IMAGINAÇÃO.

Se você tiver algum comentário, sugestão ou dúvida entre em contato pelo e-mail falecom@paulosilveira.com.br e no campo “Assunto” coloque *Revista Ferramental*. 



Paulo Cesar Silveira - Conferencista com mais de 1.800 palestras em sua carreira em 18 anos de profissão. Consultor, empreendedor e articulista com mais de 600 artigos editados. Mentor e líder do Projeto Liderança Made in Brazil. Autor de 20 livros, destacando-se os best-sellers: A Lógica da Venda e Atitude - A Virtude dos Vencedores. Sendo ainda um dos autores da Coleção Guia Prático da Revista PEGN e também dos livros Ser+ em Vendas, Ser+ com T&D e Ser+ com Palestrantes Campeões em parceria com a Revista Ser Mais. Seu trabalho corporativo se baseia no treinamento mundial de vendas mais agressivo do mundo: BuyerFocusedSelling e nos principais métodos de compras mundiais, principalmente as metodologias BATNA, PAC e no método de liderança TGE. Professor convidado da FGV/SP, FIA FEA/USP e UFRGS. Palestrante indicado pela FACISC, ADVB e FIESP nas áreas de vendas consultivas, vendas técnicas, negociação e comunicação com base em liderança.

www.paulosilveira.com.br/falecom@paulosilveira.com.br