

1) DESCRIÇÃO DA FERRAMENTA:

Esta ferramenta tem como objetivo treinar as competências de negociação, através do desempenho de diversos papéis nos quais dois formandos terão de negociar entre eles perante o grupo de discussão.

Ao mesmo tempo, será pedido a outros três formandos que observem e forneçam o seu *feedback*.

O resto do grupo constituirá o público.

2) OBJETIVOS DA FERRAMENTA:

1. Adquirir a capacidade de utilizar uma linguagem de persuasão para obter informação relevante da outra parte;
2. Aprender como preparar-se para negociações;
3. Encontrar interesses pessoais e outro tipo de interesses;
4. Desenvolver a capacidade de escutar atentamente.

3) LIGAÇÃO ENTRE A FERRAMENTA E A COMPETÊNCIA:

Este exercício relaciona-se diretamente com os módulos da competência negociação, pertencentes ao Produto Intelectual 1 do projeto, especialmente com os conteúdos da técnica BATNA.

3) LIGAÇÃO ENTRE A FERRAMENTA E A COMPETÊNCIA:

[http://s8cdfbf74db4f5e24.jimcontent.com/download/version/1380638460/module/8466216594/name/%C4%86wiczenie%20Rozdzia%C5%82%207-1%20\(PL\).pdf](http://s8cdfbf74db4f5e24.jimcontent.com/download/version/1380638460/module/8466216594/name/%C4%86wiczenie%20Rozdzia%C5%82%207-1%20(PL).pdf)

5) COMO APLICAR A FERRAMENTA?

1º Passo: apresentação do formador;

2º Passo: criar grupos de negociação e fazer a divisão de tarefas;

3º Passo: preparar as negociações;

4º Passo: desempenhar os papéis atribuídos (por exemplo, realizar as negociações);

5º Passo: resumo.

1º Cenário

1º Inquilino:

Encontra-se com o dono do apartamento no qual tem interesse para alugar. É um apartamento pequeno, no último andar, sem elevador, mas a oferta é perfeita para si e, por isso mesmo, está muito interessado. O preço

inicial são 600€ por mês. Tenta negociar para 450€. Como alternativa, concorda com 500€ por mês se as despesas de eletricidade estiverem incluídas no preço da renda.

1º Vendedor:

É o dono do apartamento e encontrou-se com um potencial inquilino para o seu estúdio em Paris. O apartamento é muito pequeno e, adicionalmente, é no 4º andar (não existe elevador). Possui uma sala de estar/cozinha e quarto, juntamente com uma pequena casa de banho com um chuveiro e um vaso sanitário. Está a tentar conseguir uma renda de 600€ por mês por este apartamento de 20m². No entanto, agora está disposto a reduzir esta taxa para 500€ se considerar o potencial inquilino a pessoa certa. As despesas de eletricidade são muito baixas, uma vez que o apartamento está bem isolado, por isso, esteja preparado para uma opção que inclua na renda as despesas de eletricidade, caso isso seja exigido nas negociações.

2º Cenário

2º Vendedor:

Está a vender a sua velha bicicleta numa venda de garagem. Apesar de custar 200€, já tem 8 anos e encontra-se muito desgastada. O preço mínimo que deseja pela bicicleta são 50€.

2º Comprador:

Numa venda de garagem, visualiza uma bicicleta que lhe interessa. Negocia o preço com o vendedor, e parece-lhe que vale a pena gastar, pelo menos, 100€, mas ficaria mais feliz se pudesse pagar menos, naturalmente.

O formador deverá dividir os formandos em grupos de 5 elementos (esta divisão dependerá do tamanho do grupo).

Dois formandos negociarão com base na breve descrição dos papéis, que serão apresentados pelo formador.

Três formandos observarão atentamente os outros dois durante as negociações e, posteriormente, expressarão as suas opiniões sobre o que correu bem e sobre o que poderia ser melhorado.

Os formandos receberão um formulário para escreverem os seus comentários.

Formulário de preparação para negociações

1. Qual é o resultado que gostaria de obter (Qual é a sua BATNA?)?

2. Priorize os seus objetivos de acordo com a sua importância:

- Muito importante – certamente, não irei desistir deste objetivo;
- Moderadamente importante, mas não é decisivo;
- Menos importante – quero alcançar este objetivo, mas não vale o preço da demissão.

Cartão de observações

Nome do espectador: _____

O que correu bem?

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Quais são os aspetos que o negociador poderia aperfeiçoar para melhorar os seus resultados de negociação?

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

6) CONTEÚDOS DE APRENDIZAGEM:

Este exercício permitirá que o formando aprenda os princípios básicos da negociação e que consiga identificar os próprios interesses e os dos outros, assim como persuadi-los aos seus fundamentos.