

Top Ten 2020 Skills Project

COMPETÊNCIA 9 - NEGOCIAÇÃO

Negociação como oportunidade para uma melhor gestão



9. Negociação

Negociação como oportunidade para uma melhor gestão

- ✓ Objetivo Principal – informação geral sobre negociações.
- ✓ Objetivos secundários:
 - Perceber a importância de negociar como forma de atingir o sucesso;
 - Preparar para conduzir negociações;
 - Entender as regras da negociação.
- ✓ Conteúdos:
 - Regras de negociação;
 - Equipas de negociação;
 - Erros de negociação.



Negociação como oportunidade para uma melhor gestão

"Cada vez que duas ou mais pessoas se conhecem, têm de negociar para chegar a um acordo."

Jim Thomas "Negotiate to win."



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Negociação como oportunidade para uma melhor gestão

Negociações - são uma forma simples de ter aquilo que queremos dos outros. É um processo comunicativo de "feedbacks" com o intuito de chegar a um acordo, numa situação em que as duas partes estão ligadas por certos interesses, alguns dos quais comuns, outros contraditórios.

(Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton)



Negociação como oportunidade para uma melhor gestão

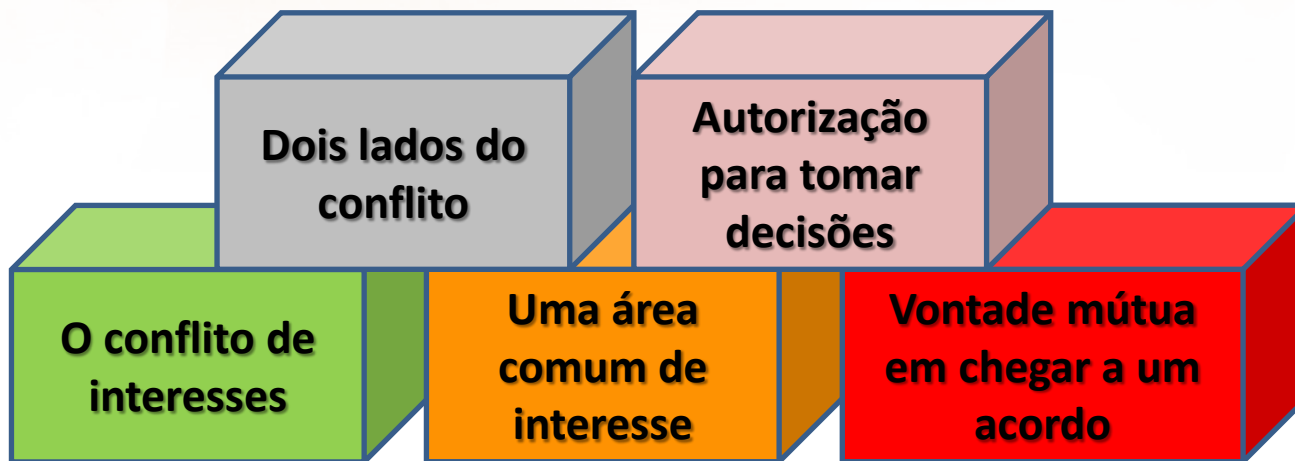
Negotiation's rules

- ✓ Seja paciente – a paciência facilita o controlo e torna o acordo mais racional;
- ✓ Seja positivo - o otimismo cria uma atmosfera positiva;
- ✓ Recolha informação - conheça a outra parte;
- ✓ Conheça a sua posição - relação com a outra parte;
- ✓ Saiba qual é a sua oferta inicial;
- ✓ Conheça o seu MAA (“melhor alternativa para um acordo”);
- ✓ Esteja preparado;
- ✓ Evite reações emocionais;
- ✓ Evite ser intimidado.



Negociação como oportunidade para uma melhor gestão

A essência das negociações:



Negociação como oportunidade para uma melhor gestão

Níveis de negociação:

INTERPESSOAL

NA ORGANIZAÇÃO

INTERORGANIZACIONAL

INTERNACIONAL



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Negociação como oportunidade para uma melhor gestão

Negocie se:

- ✓ Ambos tiverem uma área comum de interesse;
- ✓ Existir vontade mútua em concluir um contrato;
- ✓ Quando o resultado esperado das negociações justificar o tempo e esforço que é necessário para as levar avante;
- ✓ Não tem outra hipótese de alcançar o objetivo;



Negociação como oportunidade para uma melhor gestão

Negocie se:

- ✓ As pessoas que estão a negociar têm autoridade para tomar uma decisão final;
- ✓ A sua parte está devidamente preparada;
- ✓ A sua parte não está num estado de forte tensão emocional.



Negociação como oportunidade para uma melhor gestão

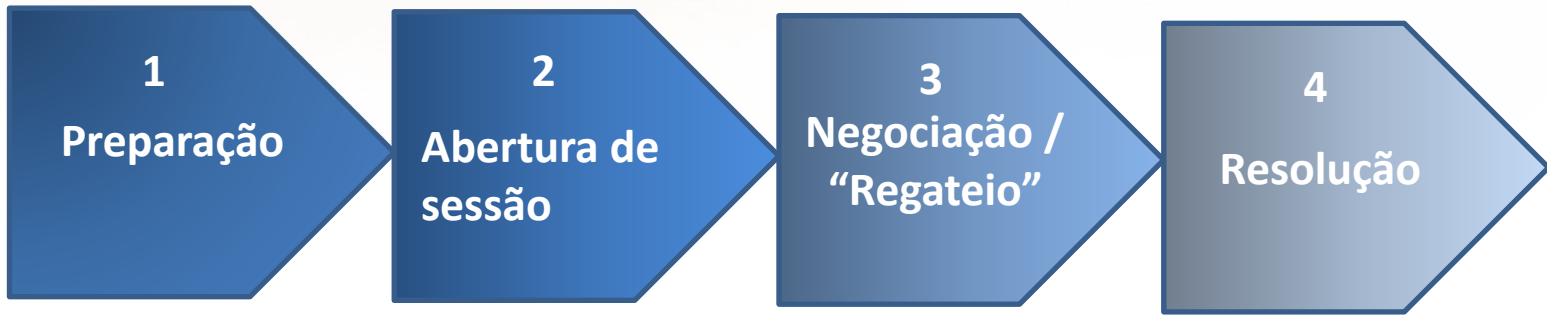
Não negocie se:

- ✓ As hipóteses de sucesso são insignificantes;
- ✓ A sua parte não consegue ganhar nada e a outra parte consegue ganhar bastante à sua custa;
- ✓ Os negociadores dominam já a excitação emocional excessiva;
- ✓ Existem outras formas (melhores) de ir ao encontro das suas necessidades;
- ✓ O tema das negociações é demasiado insignificante em relação ao custo das mesmas.



Negociação como oportunidade para uma melhor gestão

O processo de negociação:



Negociação como oportunidade para uma melhor gestão

“Negociadores iniciantes gastam 30% do tempo a preparar e 70% a negociar. Os negociadores experientes fazem o oposto.”

(Secrets of Effective Experiences)



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Negociação como oportunidade para uma melhor gestão

“Estratégia 3Q+O+C”

O QUÊ?

QUEM?

QUANDO?

ONDE?

COMO?



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Negociação como oportunidade para uma melhor gestão

Os objetivos das negociações deverão ser:

- Chegar a um acordo, permitindo chegar a um acordo que permita que os interesses legítimos de ambas as partes sejam entendidos ao máximo;
- O objetivo das negociações deverá ser **MARTE**, assim:

- ✓ **Mensurável**
- ✓ **Aceitável**
- ✓ **Realista**
- ✓ **Tempo Limitado**
- ✓ **Específico**



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Negociação como oportunidade para uma melhor gestão

O SEU “BATNA”

BEST (MELHOR)

ALTERNATIVE (ALTERNATIVA)

TO A (PARA UM)

NEGOTIATED (JÁ NEGOCIADO)

AGREEMENT (ACORDO)



Negociação como oportunidade para uma melhor gestão

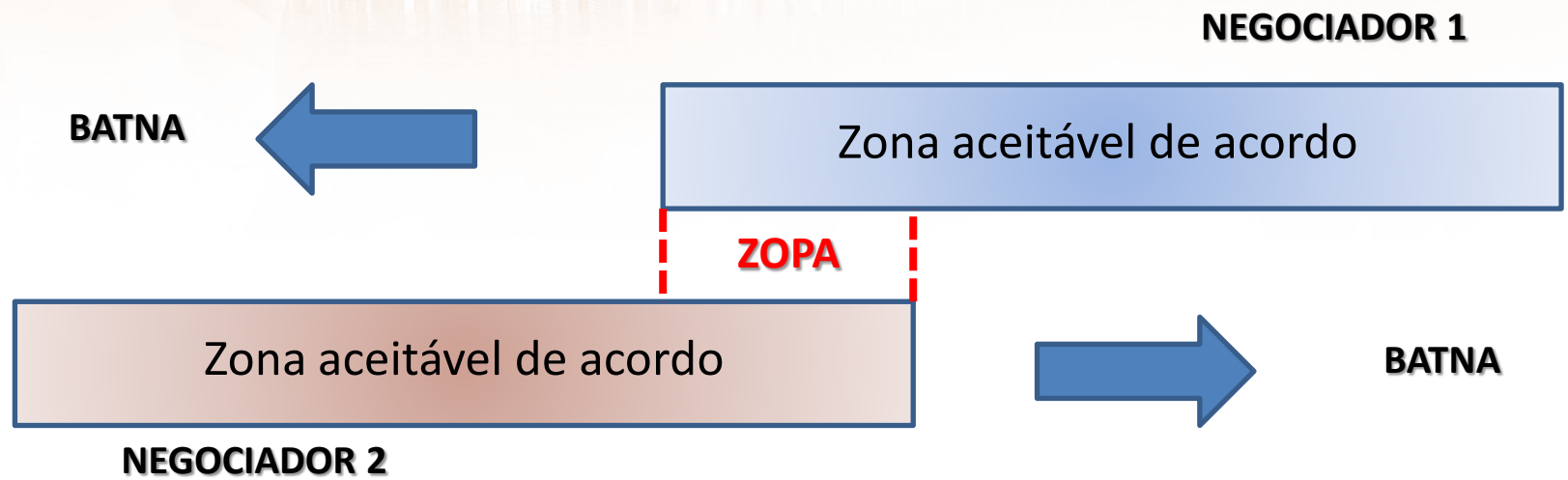
BATNA *consiste em:*

- ✓ Comparar as nossas alternativas com as propostas da outra parte;
- ✓ Identificação do **BATNA** da outra parte;
- ✓ Disposição para interromper o diálogo se o **BATNA** se revelar mais atrativo que os benefícios que podem ser alcançados durante as negociações.



Negociação como oportunidade para uma melhor gestão

ZOPA – Zona de Possível Acordo



Negociação como oportunidade para uma melhor gestão

BATNA – a sua certeza nas negociações

**Um sentido de força
e certeza**

**Ajuda a encontrar
soluções**

**Definir limites nas
negociações**

**Proteção contra a
adoção de uma
solução desfavorável**



Negociação como oportunidade para uma melhor gestão

Equipa de negociação

Uma equipa de negociação é composta pelo:

- ✓ Responsável;
- ✓ Negociador chefe;
- ✓ Negociador subchefe;
- ✓ Conselheiro legal;
- ✓ Coordenador logístico;
- ✓ Escrivão;
- ✓ Coordenador de cronograma.



Top Ten 2020 Skills Project

<http://www.topten2020.eu/>

<https://www.facebook.com/toptenskills2020>

The flag of the European Union, featuring twelve gold stars arranged in a circle on a blue background.

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Aviso: Esta publicação foi feita com o apoio do Programa Erasmus+ da União Europeia. Os conteúdos desta página são da responsabilidade única dos parceiros e não poderão de forma alguma refletir as visões da AN e da Comissão.