

CHECKLIST PARA UMA NEGOCIAÇÃO GANHA GANHA



1 PESQUISE AS PESSOAS

Antes de negociar, busque colher o maior número de informações que puder sobre a empresa e principalmente sobre os "stakeholders", que são as pessoas que direta ou indiretamente participam do processo de tomada de decisão do cliente. Use e abuse do LinkedIn. Lembre-se do precioso ensinamento de Benjamin Franklin: "**A falha na preparação é a preparação para a falha**".



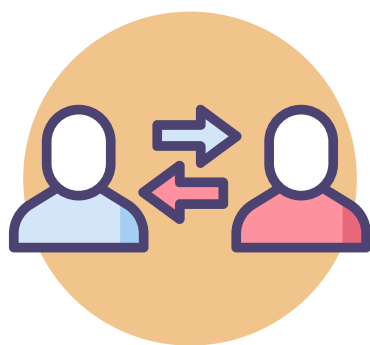
2 FAÇA BOAS PERGUNTAS

Quão melhores e mais cirúrgicas forem as suas perguntas, maior será a sua capacidade de bem absorver as reais dores, necessidades e problemas do cliente que possam ser solucionados pelos produtos, serviços e soluções que você vende. Lembre-se destas 3 perguntas poderosas: **Por quê? | Por que não? E se?**



3 ESTABELEÇA OS OBJETIVOS

Tenha absoluta clareza dos objetivos a serem atingidos em cada interação com o cliente. Sugerimos a estrutura **OPR**, onde você sabe quais são os Objetivos a serem atingidos, entende o Processo para chegar lá e assim constrói com a outra parte Resultados que sejam satisfatórios a todos. Busque criar sempre opções que gerem benefícios mútuos.



4 LISTE OS INTERESSES

Liste todos os seus interesses na negociação e também os interesses da outra ou demais partes. A partir daí, foque nos **interesses em comum**. Lembre-se que quão melhores forem as suas perguntas, melhor preparado/a você vai estar para entender de verdade os interesses da outra parte e customizar seu discurso de vendas para cada cliente específico.



5 CONTROLE AS EMOÇÕES

Lembre-se deste pilar fundamental da Negociação Ganha Ganha de Harvard: **Seja sempre duro/a com o problema e leve com a pessoa**. Não deixe que suas emoções te atrapalhem na busca de uma negociação que de fato gere valor para todas as partes envolvidas.



6 FUJA DA SUBJETIVIDADE

Insista o tempo todo em **Critérios Objetivos** que são os preços praticados no mercado pela própria TOTVS e pelos nossos concorrentes e os precedentes que por vezes nós mesmos criamos e que estabelecem um parâmetro para todas as negociações futuras. Por isso mesmo, cuidado com os precedentes! Outro super segredo: "Toda e qualquer concessão tem que ser acompanhada de uma contrapartida". Deu desconto? Peça algo em troca!