NEGOCIE MELHOR

Conheça as características Presentes nos Perfis dos MELHORES NEGOCIADORES.

Ronie Elton Gabbi

Consultor empresarial
Mestre pela Universidade Federal de Santa Maria
Especialista em Gestão Empresarial FGV
Especializando em Governança Empresarial e Tributária FADISMA
Administrador de Empresas UNIJUÍ
Professor de Negociação da FGV - Unidade Santa Maria
Professor de Tecnologia da Informação da FGV - Unidade Santa Maria
e apaixonado pelo empreendedorismo...

NEGOCIE MELHOR

Conheça as características presentes no
Perfil dos MELHORES NEGOCIADORES
e compare-as com as suas.

Ronie Elton Gabbi

Consultor empresarial
Mestre pela Universidade Federal de Santa Maria
Especialista em Gestão Empresarial FGV
Especializando em Governança Empresarial e Tributária FADISMA
Administrador de Empresas UNIJUÍ
Professor de Negociação da FGV - Unidade Santa Maria
Professor de Tecnologia da Informação da FGV - Unidade Santa Maria
e apaixonado pelo empreendedorismo...

gabbiconsultorias

gabbiconsultorias.com

ronie@gabbiconsultorias.com

GABBI
CONSULTORIAS

NEGOCIE MELHOR

OS NEGOCIADORES
BEM SUCEDIDOS
APRESENTAM EM SEU PERFIL
ALGUMAS HABILIDADES E
CARACTERÍSTICAS
FUNDAMENTAIS
PARA O SUCESSO,
VAMOS A ELAS...

gabbiconsultorias
gabbiconsultorias.com

GABBI
CONSULTORIAS

NEGOCIE MELHOR

Prezado Leitor

Diferente do que muita gente pensa, a "Negociação" está presente em nossas vidas muito mais do que se imagina. Negociamos todos os dias, com nossa (o) companheira (o), com nossos filhos, com nossos amigos, com nossos Clientes internos ou externos, com nossos colaboradores. Você está feliz com sua vida pessoal ou profissional? Gostaria de ganhar um pouco mais de dinheiro? Gostaria de atingir suas metas com maior facilidade? Gostaria que seu chefe ou seus colegas te reconhecessem melhor? Gostaria que seus Colaboradores comprassem suas ideias? Já pensou que estas questões podem ter respostas na forma que você negocia? Já pensou de que maneira você estrutura sua argumentação? Como expõe suas ideias? Apresento neste e-book algumas habilidades e características presente no perfil dos melhores negociadores. Espero que ao ler você encontre algumas oportunidades de melhorias e aproveite a mensagem para refletir seu jeito de negociar. Espero que goste e boa leitura.

PODER PARA NEGOCIAR

gabbiconsultorias.com

NEGOCIE
MELHOR

FALANDO EM PODER...

Poder é um termo que se originou a partir do latim *possum*, que significa "ser capaz de", e é uma palavra que pode ser aplicada em diversas definições e áreas. Segundo a sociologia, poder é a habilidade de impor a sua vontade sobre os outros, e existem diversos tipos de poder, entre eles o poder social, o poder econômico e o poder político. Em Negociação, apenas o conhecimento não basta, é preciso de algumas habilidades fundamentais, como por exemplo, a capacidade de planejar, o conhecimento de causa sobre o que se está negociando, a capacidade de ser disciplinado, a criatividade. Deve ser um elemento bastante presente, o raciocínio lógico e rápido, a personalidade atraente e é claro, o poder de convencer o interlocutor. Para alguns negociadores natos, algumas dessas habilidades acima citadas, afloram de maneira espontânea, sem esforço algum, e quanto mais se pratica, melhor será seu desempenho. Para outros negociadores que não tem o privilégio do dom, é necessário muito planejamento, disciplina e treino. Na arte de negociar, estes atributos tornam-se armas de ataque e escudos de proteção. Por isso um negociador de respeito deve saber manuseá-los com maestria.

NEGOCIE
MELHOR

POTENCIALIZANDO O PODER

a) **O Negociador conhece em detalhes sobre o que vai ser negociado,** se o negociador desconhece o produto, o serviço ou o assunto que está em questão, seu poder será mínimo.

b) **O Negociador sabe controlar suas emoções,** a falta de controle das emoções, interfere diretamente no resultado da negociação. Quanto mais desequilibrado for o negociador, piores serão seus resultados. Nossas emoções, são expressas pelo nosso comportamento e a forma que nos comportamos com relação às emoções dos outros, pode influenciar significativamente nossa comunicação nas relações de negociação. Diferentes autores relacionam as emoções positivas a comportamentos cooperativos que facilitam as negociações cooperativas que maximizam os ganhos às duas partes e estimulam o relacionamento futuro, abrindo portas para novos negócios e novos ganhos. Ainda, as emoções positivas, facilitam o trânsito das informações durante o diálogo de negociação e auxiliam na construção da confiança entre os negociadores tão necessária para uma relação ganha-ganha. Já as emoções negativas tem impacto negativo sobre a construção do resultado dos negociadores. Estas emoções negativas são expressadas na argumentação, parecem ameaças e rejeições ou um comportamento de disputa, que deixa os interlocutores em situações incômodas e lembram uma relação ganha-perde. São emoções que não favorecem o relacionamento futuro.

POTENCIALIZANDO O PODER

c) **O Negociador sabe a hora certa de escutar e falar.** Se você fosse ignorado, como se sentiria? Frustrante né? Então, pense nisso, é muito deselegante não dar a devida atenção ao que o interlocutor está falando. Mesmo presente, transmitimos a mensagem que estamos longe, desinteressados pelo assunto ou pela argumentação que a outra pessoa está tentando nos comunicar. Por isso, quando estiver negociando mostre-se um bom ouvinte e para tal, olhe

nos olhos de quem está comunicando, os olhos são as janelas da alma. Fique de frente para a pessoa que fala ao fazer isto você demonstra que está interessado no ela tem a lhe dizer. Preste atenção interprete a mensagem existente na fala, evite os cochichos, evite celulares para que não lhe roubem a atenção. Não interrompa quem estiver falando, ao interrompê-lo você demonstra que só aquilo que você fala é que tem importância. Não leve para a conversa a sua bola de cristal para adivinhar o raciocínio de quem está falando, tentar adivinhar sua fala poderá deixa-lo irritado contigo. Fale com o corpo, emita sinais de que você está entendendo a mensagem da conversa e que está se interessando por ela, evite ficar parado com cara estampada, pois o interlocutor interpretará sua mensagem corporal. Aprenda a interpretar a linguagem corporal do interlocutor, pois muito da mensagem será emitida pela linguagem não verbal, ao aprender a ler as expressões corporais, identificará as mensagens das entrelinhas do diálogo da negociação.

POTENCIALIZANDO O PODER

d) O Negociador é Flexível. Uma personalidade atraente deixa a vida mais doce. Flexibilidade não significa mudar de opinião a cada momento, mas sim respeitar a opinião do interlocutor sem ofendê-lo no momento de defender suas ideias. Não é o que falamos para defender nossos ideais, mas sim, como falamos.

e) O Negociador é Positivo e Cordial. Muitas pessoas passam a maior parte do tempo reclamando, uma hora é a chuva, outra hora é o sol, pare de reclamar e não dê atenção a aqueles que passam reclamando. Não se coloque no lugar de vítima, assuma o controle de sua vida, se você estiver numa situação que te desagrada, a culpa é sua. Não deixe que problemas do cotidiano terminem com seu humor o dia inteiro, o trânsito, a falta de bateria no celular, a queda de sinal da internet não pode terminar com você. Quando estiver deprimido, faça algo, ocupe-se, mente vazia oficina do mal.

APRESENTE COMPETÊNCIA SUBSTANTIVA NO ASSUNTO

gabbiconsultorias.com

NEGOCIE
MELHOR

(IN) COMPETÊNCIA

Competência quer dizer capacidade, habilidade técnica, conhecimento do assunto em questão. Para que o negociador possa desenvolver o diálogo com maestria, ele deve dominar integralmente as questões relacionadas ao produto ou serviço que está em negociação. Quando o Cliente procura alguém para atendê-lo sobre determinado assunto, sua expectativa é de que esta pessoa seja especialista neste assunto, por isso o procurou. Um grande percentual da falta de resultado efetivo nas negociações encontra suas respostas na deficiência de conhecimento de causa do que se está negociando. Sem competência no assunto, o negociador ficará sem argumentos de vendas com capacidade de convencer o outro negociador. O conhecimento técnico do produto ou serviço em questão abastece de forma substancial o negociador, transformado este conhecimento em benefícios consistentes com capacidade de convencimento. A competência de manejar o processo de negociação, usando seu conhecimento de causa, transformando características em benefícios, permitirá que o negociador encontre o encaixe estratégico entre as partes, o encaixe entre as necessidades e as soluções da negociação, o resultado disso será a construção de uma relação sólida, com as duas partes ganhando o máximo possível.

NEGOCIE
MELHOR

O QUÊ E COMO FALAR

São muitos os elementos da nossa comunicação, nossa imagem, nossa maneira de vestir, nossa maneira de andar, as cores que usamos, porém, quando abrimos boca é que coroamos nosso estereótipo. Quando falamos, é como se abríssemos nossa embalagem, pois de nada adianta termos uma excelente embalagem e quando a abrirmos entregamos a certeza de que o conteúdo não vale a pena. Se isso acontecer, toda a boa impressão causada no início vai por água abaixo. Durante uma negociação, o princípio é o mesmo, de nada adianta causar uma primeira boa impressão, se quando o negociador abrir a boca pra falar do assunto em questão, ele não souber o que falar. Para evitar esse desastre, faça leituras, participe de treinamentos, estude muito sobre o que você negocia. Tudo isso vai abastecer seu cérebro de argumentos sobre o que interessa na hora do diálogo da negociação. Quando precisar de mais informações, use perguntas abertas, aquelas que começam com o que, quando, onde, por que, como, as perguntas abertas, permitem que o negociador descubra novas informações que ainda não foram reveladas. Depois, procure uma linguagem que o outro negociador entenda, evite gírias, pronúncias mal feitas, português inadequado. Fique atento com qual geração você está negociando, as gerações X, Y e Z, tem características diferentes e precisará fazer uso de linguagens diferentes e ferramentas de comunicação para cada uma delas.

NEGOCIE MELHOR

ESCUTAR MAIS DO QUE FALAR

Você é um bom ouvinte? Faça um teste com você, escolha algumas pessoas de sua confiança e peça para que ela lhes deem uma nota entre zero para um péssimo ouvinte e cinco para um bom ouvinte. Depois de colher as informações sinceras, faça sua média. Essa humildade de saber se você é um bom ouvinte, sob o ponto de vista das pessoas que te rodeiam é uma das melhores maneiras de começar. O que você ganha em ser um bom ouvinte? Bom, bons ouvintes inspiram maior confiança, bons ouvintes inspiram maior credibilidade, bons ouvintes demonstram mais respeito, bons ouvintes inspiram sabedoria e o que mais importante é que estas inspirações são percebidas na mente das pessoas que se relacionam com ouvinte. Se um dos negociadores conseguir despertar estes sentimentos no outro negociador, o coloca numa situação confortável e com maior poder de convencimento. Ser um bom ouvinte pode ser treinado, existe algumas técnicas que podem melhorar seu desempenho de ouvinte, como parafrasear, por exemplo, isto é, usar o texto original do interlocutor pescando algumas palavras importantes e colocando-as em sua fala. Outra dica é sintetizar, construir pequenos resumos sobre o que está sendo dito, assim será melhor de checar a compreensão do tema. Verifique a validade de sua percepção, teste junto a quem está falando se sua interpretação do assunto realmente significa aquilo que ele está querendo dizer.

NEGOCIE
MELHOR

TENHA ABERTURA DE ESPÍRITO

O conceito de negociação está em constante evolução, negociação de alto impacto, negociação complexa, mas com o passar do tempo e com a evolução destas teorias, observa-se que cada vez mais chega se a aproximação real das pessoas envolvidas, ou melhor, da atenção às pessoas. O que realmente deixa o negociador feliz durante um processo de negociação? O que faz o negociador escolher entre uma ou outra das opções que tem? Ao analisarmos estas questões envolvidas entorno da satisfação e do por que das escolhas que o negociador faz, encontraremos uma resposta, o interesse sincero nas pessoas, ou no interlocutor. Invista um tempo precioso para você entender que as coisas mais importantes desse mundo são as pessoas, isso significa dizer que o que vem em primeiro lugar é o bem estar das pessoas, quando conseguir interpretar isso, terá sua abertura de espírito.

NEGOCIE MELHOR

SEJA UM BOM COMUNICADOR

Vários negociadores conhecem profundamente sobre o que se está negociando, tem alto conhecimento técnico de causa, mas não conseguem transmitir sua mensagem ao interlocutor, por não dominarem algumas questões basilares da comunicação. Como por exemplo, a gesticulação, o tom de voz e respiração, postura corporal, o semblante adequado etc. Outro aspecto importante para que o negociador seja um bom comunicador é a clareza da mensagem que se quer transmitir, ou seja, o que exatamente está querendo transmitir? Qual o objetivo da mensagem que está transmitindo? A mensagem que tem valor é aquela que consegue captar o interlocutor, por tanto, conte-a de forma interessante, com vocabulário interessante e que capte a atenção do outro negociador. Leia o interlocutor a todo o momento, interprete suas reações e mude sua forma de comunicar cada vez que interpretar inadequada as reações que acabou de ler no seu interlocutor.

NEGOCIE
MELHOR

ANÁLISE E JULGAMENTO

Para que boas decisões sejam tomadas, a leitura do ambiente de negociação deve ser feita com propriedade, por isso o conhecimento dos fatos, o conhecimento técnico a contextualização é de vital importância. A capacidade de leitura ambiental do negociador está diretamente ligada ao modelo mental que foi construído e estruturado durante as experiências vividas ao longo de sua história. Ainda, seus paradigmas foram construídos através da forma como vê o mundo. Estas questões influenciam diretamente na forma como recebe e interpreta as informações. Por isso, é importante que o negociador identifique em seu interlocutor os modelos mentais presente e suas barreiras que impedem o avanço da negociação. A capacidade de análise virou uma competência importante, pois, através dela é possível dissociar e transformar problemas complexos em problemas menores. Com isso é possível aplicar métodos e desenvolver formas de soluções dos problemas e construir uma boa negociação ganha.

NEGOCIE
MELHOR

O PODER DA DECISÃO

Decidir faz parte de nossa vida. Todos os dias decidimos algo, ou por isso ou por aquilo, algumas coisas são de fácil decisão outras são decisões mais difíceis, mas que precisam ser decididas mesmo assim. Para que as decisões durante uma negociação sejam assertivas, alguns passos podem ser tomados, como por exemplo, a reflexão sobre a decisão que irá tomar, quais as consequências da alternativa que estás escolhendo, de preferencia, escreva num papel a alternativa escolhida e suas consequências assim terá maior visibilidade da decisão. Identifique o problema na negociação e visualize as opções para solucioná-lo. Reúna ou pesquise o máximo de informações possíveis em torno do problema identificado, isso vai ajudar a decidir por fatos. Controle sua impulsividade, não decida nada baseado em emoções, como uma discussão momentânea, por exemplo, uma situação de estresse ou pressão pode te empurrar para uma decisão menos favorável. O medo e a insegurança podem aparecer no coração de qualquer um, a diferença está em como você vai lidar com eles, controle o medo de decidir e decida. Cada decisão é uma oportunidade, o negociador precisa entender a oportunidade e aproveitá-la. Quando tiver que decidir, decida.

NEGOCIE
MELHOR

CAPACIDADE DE ADAPTAÇÃO

Temos duas certezas na vida uma que vamos morrer só não sabemos quando e nem como, a outra é que as coisas mudam. Com relações as mudanças, podemos fazer de conta que não existem e fugir delas, ignorá-las ou ainda tolerá-las, mas a melhor decisão ainda é a adaptação da melhor maneira possível. Nas negociações, encontramos a mesma situação, quando menos se espera estamos dentro de um diálogo de negócio diferente do que estávamos esperando e nossa capacidade de mapear o ambiente, de identificar a situação e de nos adaptarmos a ela, permitirá que nos conectemos mais rápido com nosso interlocutor. O negociador tem capacidade de adaptação quando, primeiramente entende que o mundo está em constante mudança e prepara-se para enfrentá-las da melhor forma, segundo quando consegue identificar a mudança no ambiente de negociação e ao invés de criticá-las procura entende-las e adaptar-se a elas. Cada negociação pode ter um ambiente, um clima, um negociador diferente, com necessidade de de linguagem verbal e corporal para cada uma delas. Se o negociador criar o seu padrão único de negociação poderá não conseguir o encaixe estratégico com o interlocutor, por isso, a capacidade de adaptar-se a cada ambiente potencializa o nível de eficiência do negociador.

NEGOCIE
MELHOR

SEJA PACIENTE E TOLERANTE

(E AGORA AGUARDE O DESENVOLVIMENTO DE UMA HISTÓRIA)

A vida do mundo contemporâneo nos impõe um ritmo frenético de atividades, e esta situação nos tira do equilíbrio e faz parecer que o mundo gira com maior velocidade. Um dos pecados capitais do negociador é a pressa, muitas vezes causado por metas irrealistas ou necessidade de logo fechar o acordo. Você até fecha com um resultado digamos, razoável, mas poderia torná-lo ótimo não fosse a impaciência que na realidade atropela o processo e elimina possibilidades de uma relação ganha ganha. Estando com um bom planejamento você torna o processo mais produtivo e não necessita ser refém da impaciência. Esse é o motivo que durante um diálogo de negociação possamos estar presente de corpo, porém nossa mente poderá estar em outro lugar, por isso paciência e tolerância para que a negociação se desenvolva em seu ritmo e amadureça para o comum acordo. O interromper da história pode colocar a perder uma boa negociação.

NEGOCIE MELHOR

AUTOMOTIVAÇÃO

Motivação é o impulso que faz com que as pessoas ajam para atingir seus objetivos. Para fechar um bom acordo, necessariamente o negociador precisa ser capaz de motivar o interlocutor a aceitar sua proposta. Motivação é individual: pessoas são diferentes e se motivam por razões diferentes. Qualquer tentativa de padronizar situações motivacionais tende a ter um sucesso relativo, pois cada um enxergará a situação de forma diferente e interpretará os objetivos dentro de seus valores, suas necessidades e seus interesses. Motivação está sempre ligada ao futuro: todos nós estamos constantemente investindo no futuro. Afinal, se não fosse assim, o que levaria alguém a fazer sacrifícios destinando parte de seu tempo e de seu dinheiro em cursos, ou o que o levaria o aceitar situações desconfortáveis agora, esperando que no futuro as coisas se resolvam? O fato é que a motivação está sempre ligada ao conceito de um futuro melhor.

NEGOCIE
MELHOR

CORAGEM PARA DEFINIR OBJETIVOS E ASSUMIR RISCOS

Napoleon Hill conta que 3% da população detém 90 % de toda riqueza de todo o mundo e que isto acontece porque somente 3% tem seu Objetivo Principal Bem definido e tem por escrito suas metas. Ele diz também que se dividíssemos todo o dinheiro do mundo em partes iguais em 10 anos os 90% voltariam para os 3% da população. Os leitores já devem ter adivinhado por que. Eles têm claros seus desejos, por escrito, datas para conquistar e seu planejamento estratégico. Numa negociação é importante ter clareza dos objetivos a serem alcançados e com essa clareza, assumir o risco de optar por querer alcança-los.

NEGOCIE
MELHOR

SEJA ESTÁVEL E AUTOCONFIANTE

Durante a negociação demonstrar segurança, controle, equilíbrio é fundamental para a construção de um bom resultado. O interlocutor autoconfiante transmite serenidade. Uma pessoa que tem uma autoconfiança baixa ou diminuída, tem falta de auto crença, geralmente causada por um sentimento de incerteza sobre qualquer coisa. Negociadores com baixa autoconfiança menosprezam a sua capacidade sobre o que são capazes de fazer, assumem a culpa, mesmo quando não é culpa sua, são excessivamente tímidas e reservadas, são excessivamente críticas de si mesmo, por exemplo, os perfeccionistas e neuróticos, ficam presos aos resultados negativos e as "falhas" do passado, excessiva preocupação com os possíveis resultados negativos e de fracasso. Mesmo que eles não tenham se manifestado ainda, têm uma atitude temerosa e efeitos adversos para a maioria das situações. Fazem muitas coisas para agradar aos outros. Para aumentar a sua autoconfiança trabalhe estes aspectos:

NEGOCIE
MELHOR

DICAS IMPORTANTES

• Forma de vestir: Vista-se de forma adequada para as situações, imagem apresentável, clara e que se encaixe na forma como se expressa e movimenta.

• Linguagem corporal: Caminhar com confiança, colocar o tom de voz firme e com ritmos adequados, ser calmo e composto, cabeça erguida, ter uma boa postura, sorrir.

• Técnicas mentais: Pensamento positivo, visualização de resultados/cenários positivos, focando os seus pontos fortes e não os fracos.

• Auto verbalizações: Ter cuidado na forma como fala consigo mesmo, usar afirmações e frases orientadoras e encaminhadas para a solução do problema. Dizer palavras motivadoras e de incentivo a si mesmo.

• Técnicas complementares: Ouvir música animada, ler, ver e ouvir matérias de inspiração. Estas ações são eficazes, porque dão-lhe o impulso necessário para pouco a pouco ir implementando hábitos (expressões, verbalizações, tom de voz, raciocínio, postura) que irão construir numa base sólida a sua autoconfiança. No entanto, os efeitos não são imediatos, você precisa lembrar-se repetidamente e praticar de forma consciente até que se torne numa atitude e forma de estar solidificada/condicionada.

NEGOCIE
MELHOR

SEJA CONFIÁVEL

Numa negociação, o negociador ser confiável é de fundamental importância para que o interlocutor seja convencido de que está fazendo um bom negócio e com um profissional que honrará com tudo o que está se comprometendo. Mas como despertar este sentimento? Apresento alguns elementos que devem estar presente no diálogo de negociação para que o negociador demonstre confiabilidade:

a. Objetivos claros, colocados com franqueza, de forma simples e direta;

b. Condições, propostas de forma específica, consistente e equilibrada;

c. A transparência de informações;

d. Os receios e incômodos expostos de forma direta, sem rodeios;

e. A ausência de retóricas e shows performáticos que objetivam impressionar;

f. A paciência e o efetivo empenho da mútua compreensão;

g. A demanda por termos formais, de confidencialidade, bem como protocolos intermediários que antecedam a documentação ou o acordo definitivo;

h. O cuidado com as tratativas e os termos contratuais. Em um cenário de stress máximo, é só o que será considerado (já na presença de advogados constituídos, naturalmente);

SEJA CONFIÁVEL

i. O esclarecimento e a atenção aos detalhes, sem nenhum constrangimento em expor eventuais desconhecimentos;

j. O empenho em esclarecer dúvidas, por mais simples e aparentemente insignificantes;

k. A disciplina em cumprir com os passos prometidos ao longo do processo de negociação, tais como: envio de minutas contratuais, modelos esquemáticos explicativos;

exposições estruturadas; e-mails elucidativos e telefonemas;

l. A ausência de mudanças bruscas e conceituais, não demandadas ou negociadas;

m. A coerência mantida ao longo do processo, mantendo os vínculos com as bases da negociação, seus parâmetros e modelos;

n. A presença e participação direta dos principais tomadores de decisão;

o. A manutenção da racionalidade e a contenção de demonstrações essencialmente emocionais;

p. O bom trato, ao longo de todo o processo, mesmo nos momentos mais estressantes;

q. O rigor e o cuidado para que todas as tratativas e proposições naveguem sempre dentro da margem da legalidade, evitando movimentos suspeitos ou irregulares.

NEGOCIE MELHOR

TENHA CREDIBILIDADE

Diversos negociadores perdem sua credibilidade quando em uma negociação põem foco em seu produto e não na solução que o interlocutor precisa. A credibilidade é transparente quando o negociador está sinceramente interessado no problema em questão e busca a solução para tal problema. Por tanto, nunca ofereça numa negociação o seu produto, mas sim a solução que o interlocutor está procurando. Essa é a chave da questão para a credibilidade da negociação.

NEGOCIE
MELHOR

BOA NEGOCIAÇÃO

Quando você está negociando, preste atenção na dança das demandas. Promessas e concessões são próprios da negociação. É fácil distrair-se e perder de vista o que realmente importa na negociação. Por isso mantenha-se concentrado. Separe as pessoas do problema para explorar os interesses e criar soluções ganha-ganha. Para construir relações duradouras, encontre soluções mútuas, de tal forma que ambos os negociadores terminem a negociação convencidos de terem conseguido o melhor acordo possível. Seja Consciente que o aumento do seu poder e liderança na negociação é diretamente proporcional ao desenvolvimento de uma boa alternativa de solução da necessidade. Nunca negocie sem ter outras opções. Construa sua melhor opção em caso de não acordo, pois se for vital para você fechar o negócio, perderá a capacidade de dizer não. Agora que você já sabe como pode negociar, encare melhor as suas demandas diárias, sejam elas pessoais ou profissionais, não tem mais desculpas, faça melhor, melhore seus resultados, construa seus sonhos, e seja muito feliz.

Grande Abraço

NEGOCIE MELHOR

Conheça as características presentes no
Perfil dos MELHORES NEGOCIADORES
e compare-as com as suas.

Ronie Elton Gabbi

Consultor empresarial
Mestre pela Universidade Federal de Santa Maria
Especialista em Gestão Empresarial FGV
Especializando em Governança Empresarial e Tributária FADISMA
Administrador de Empresas UNIJUÍ
Professor de Negociação da FGV - Unidade Santa Maria
Professor de Tecnologia da Informação da FGV - Unidade Santa Maria
e apaixonado pelo empreendedorismo...

gabbiconsultorias

gabbiconsultorias.com

ronie@gabbiconsultorias.com

GABBI
CONSULTORIAS