

NEGOCIAÇÃO



NEGOCIAÇÃO - CONCEITUAÇÃO

- A negociação é o meio através do qual as pessoas lidam com suas diferenças.
- Na verdade, negociar é buscar um acordo por meio de um diálogo.
- É importante que você perceba que a negociação está de forma permanente em nossas vidas.

NEGOCIAÇÃO - CONCEITUAÇÃO

- Fisher; Ury; Patton (2005): “Negociar é obter acordo de mútuo interesse e, se houver conflitos, adotar padrões corretos, sem considerar propostas puramente individuais”
- “Negociação é um processo, em que duas ou mais partes, com interesses comuns e antagônicos se reúnem para confrontar e discutir propostas com o objetivo de alcançarem um acordo”, segundo BERLEY(1984).

CONDIÇÕES PARA A NEGOCIAÇÃO

- 1- As partes devem ter interesses em comum – as partes preferem, em conjunto , certos resultados no lugar de outros.
- 2- As partes devem ter interesses conflituais – alguns dos resultados desejados são melhores para uma das partes e outros são melhores para a outra

CONDIÇÕES PARA A NEGOCIAÇÃO

- 3- As partes devem ter possibilidade de comunicação entre si - para que exista a busca de um acordo, é necessário ter oportunidade de comunicar o que se oferece e o que se aceita.



NEGOCIAÇÃO

- A negociação utilizadas na mediação , advinda da Escola de Harvard é chamada de negociação colaborativa ou integrativa ou baseada em princípios.



NEGOCIAÇÃO COLABORATIVA, INTEGRATIVA OU BASEADA EM PRINCÍPIOS

- Negociação colaborativa ou baseada em princípios- chega a resultados justos, abordando os reais interesses dos envolvidos e , não, suas posições.

X

- Negociação posicional - neste tipo de negociação, os negociadores se tratam como oponentes, o que acarreta em uma situação em que um ganha e o outro perde.

NEGOCIAÇÃO COLABORATIVA, INTEGRATIVA OU BASEADA EM PRINCÍPIOS

- PONTOS FUNDAMENTAIS:

- 1- separação das pessoas dos problemas;
- 2- foco nos interesses e não nas posições;
- 3- geração de opções de ganhos mútuos;
- 4- utilização de critérios objetivos

SEQUÊNCIA NA NEGOCIAÇÃO INTEGRATIVA, COLABORATIVA OU BASEADA EM PRINCÍPIOS

- 1- identificar e definir o problema;
- 2- entender o problema e trazer os interesses e necessidades para a negociação;
- 3- gerar soluções alternativas para o problema;
- 4- avaliar e selecionar as alternativas.

MELHOR ALTERNATIVA À NEGOCIAÇÃO DE UM ACORDO (MAANA)

- Trata-se do curso de ação de nossa preferência caso não haja consenso.
- É saber o que faremos ou o que vai acontecer se não conseguirmos chegar a um acordo na negociação.
- O melhor negócio não é aquele que prevalece em detrimento do outro, mas aquele que satisfaça os dois lados.

FATORES LIGADOS À ESCOLHA DO TIPO DE NEGOCIAÇÃO

- a) o objetivo que se tem em mente ao participar da negociação;
- b) o comportamento característico dependendo da abordagem utilizada;
- c) os resultados alcançados a partir do modelo usado.

BARGANHA DISTRIBUTIVA OU NEGOCIAÇÃO BASEADA EM POSIÇÕES

- Os interesses reais das pessoas não serão contemplados e sequer discutidos, podendo levar a negociação para um impasse e deterioração das relações.
- A barganha distributiva tem como premissa que tudo que se ganhar na negociação é à custa do oponente. Cada ganho que tiver implica diretamente em perda para o outro.

HABILIDADES DO NEGOCIADOR

- Depende do tipo de negociação que será realizada, o método e as estratégias empregadas. Existe um número significativo de habilidades que todo negociador deve ter, independente da situação.

HABILIDADES DO NEGOCIADOR

- excelente comunicação,
- flexibilidade,
- criatividade,
- capacidade de observação e decisão.
- não deve superestimar ou subestimar as suas próprias capacidades pois, isso pode levar ao fracasso da negociação.

A característica que NÃO faz parte de um processo de negociação:

- a)Existir, pelo menos, duas partes envolvidas.
- b)As partes envolvidas apresentam conflito de interesses a respeito de um ou mais tópicos.
- c)Uma negociação pode apresentar duas abordagens: distributiva e integradora.
- d)Uma das habilidades de negociação é a utilização de critérios subjetivos para a negociação.
- e)Toda busca de acordo e de consenso requer alguma forma de negociação.

A característica que NÃO faz parte de um processo de negociação:

- a)Existir, pelo menos, duas partes envolvidas.
- b)As partes envolvidas apresentam conflito de interesses a respeito de um ou mais tópicos.
- c)Uma negociação pode apresentar duas abordagens: distributiva e integradora.
- d)Uma das habilidades de negociação é a utilização de critérios subjetivos para a negociação.
- e)Toda busca de acordo e de consenso requer alguma forma de negociação.