## NEGOCIAÇÃO RUMO AO SUCESSO

Estratégias e Habilidades Essenciais

> GEORGE SIEDEL Universidade de Michigan



## Resumo de Negociacao Rumo Ao Sucesso: Estrategias E Habilidades Essenciais

Todos nos negociamos diariamente. Nos negociamos com nossos conjuges, filhos, pais e amigos. Negociamos quando alugamos um apartamento, compramos um carro, uma casa e ate mesmo quando nos candidatamos a um novo emprego.

Sua capacidade de negociar pode ate ser o fator mais importante na progressao da sua carreira. A negociacao tambem e a chave para o sucesso do negocio. Nenhuma organizacao pode sobreviver sem contratos que geram lucros.

A um nivel estrategico, as empresas estao preocupadas com a criacao de valor e em alcancar uma vantagem competitiva. Mas o sucesso das estrategias de negocios de alto nivel depende de contratos fechados com fornecedores, clientes e outras partes interessadas.

A capacidade de contratacao-a capacidade de negociar e executar contratos bem sucedidos-e a funcao mais importante em qualquer organizacao. Este livro foi desenvolvido para ajuda-lo a alcancar o sucesso em suas negociacoes pessoais e transacoes de negocios.

O livro e unico em duas maneiras. Primeiro, o livro nao so abrange os conceitos de negociacao, como tambem oferece acoes praticas que voce pode aplicar em futuras negociacoes. Isso inclui uma Lista de Verificacao de Planejamento de Negociacao e um exemplo completo da lista de verificacao para o seu uso em futuras negociacoes.

O livro tambem inclui (1) uma ferramenta que voce pode usar para avaliar o seu estilo de negociacao; (2) exemplos de "arvores de decisao," que sao uteis para calcular suas alternativas se sua negociacao nao for bem sucedida; (3) uma estrategia de tres partes para aumentar o seu poder durante as negociacoes; (4) um plano pratico para analisar suas negociacoes com base no seu preco de reserva, meta de expansao, alvo

mais provavel e zona do potencial acordo; (5) orientacoes claras sobre os padroes eticos que se aplicam as negociacoes; (6) os fatores que devem ser considerados ao decidir se voce deve negociar atraves de um agente; (7) ferramentas psicologicas que podem ser usadas durante as negociacoes-e armadilhas que devem ser evitadas quando voce estiver do outro lado; (8) elementos fundamentais do direito de contratos que surgem durante as negociacoes; e (9) uma lista de fatores para usar quando voce avaliar seu desempenho como negociador.

Segundo, o livro e unico em sua abordagem holistica para com o processo de negociacao. Muitas vezes, outros livros se concentram apenas na negociacao ou no direito dos contratos. Alem disso, os livros de negociacao tendem a focar no que acontece na mesa de negociacao sem abordar o desempenho de um acordo.

Estes livros fazem uma suposicao equivocada de que o sucesso e determinado pela avaliacao da negociacao, em vez de avaliar o desempenho do acordo. Da mesma forma, os livros sobre direito de contratos tendem a focar nos requisitos juridicos para um contrato ser valido, dando pouca atencao ao processo de negociacao que precede o contrato e ao desempenho que se segue.

No mundo real, o processo de contratacao nao e dividido em fases independentes. O que acontece durante uma negociacao tem um impacto grande no contrato e desempenho que se segue.

O conteudo juridico do contrato deve refletir a realidade do que aconteceu na mesa de negociacao e o desempenho que vem a seguir. Este livro, diferente de outros, cobre todo o processo de negociacao em ordem cronologica, comecando com a sua decisao de negociar e continuando atraves da avaliacao do seu desempenho como negociador.

Uma executiva empresarial em um dos seminarios de negociacao resumiu a negociacao da seguinte forma: "A vida e negociacao!" Ninguem nunca afirmou melhor. Como mae de criancas pequenas e lider em uma empresa, a executiva percebeu que as negociacoes estao presentes em nossas vidas pessoais e empresariais.

Com sua enfase na acao pratica, e sua abordagem cronologica e"

Acesse aqui a versão completa deste livro