

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 provável e zona do potencial acordo; (5) orientações claras sobre os padrões éticos que se aplicam às negociações; (6) os fatores que devem ser considerados ao decidir se você deve negociar através de um agente; (7) ferramentas psicológicas que podem ser usadas durante as negociações e armadilhas que devem ser evitadas quando você estiver do outro lado; (8) elementos fundamentais do direito de contratos que surgem durante as negociações; e (9) uma lista de fatores para usar quando você avaliar seu desempenho como negociador.

Segundo, o livro é único em sua abordagem holística para com o processo de negociação. Muitas vezes, outros livros se concentram apenas na negociação ou no direito dos contratos. Além disso, os livros de negociação tendem a focar no que acontece na mesa de negociação sem abordar o desempenho de um acordo.

Estes livros fazem uma suposição equivocada de que o sucesso é determinado pela avaliação da negociação, em vez de avaliar o desempenho do acordo. Da mesma forma, os livros sobre direito de contratos tendem a focar nos requisitos jurídicos para um contrato ser válido, dando pouca atenção ao processo de negociação que precede o contrato e ao desempenho que se segue.

No mundo real, o processo de contratação não é dividido em fases independentes. O que acontece durante uma negociação tem um impacto grande no contrato e desempenho que se segue.

O conteúdo jurídico do contrato deve refletir a realidade do que aconteceu na mesa de negociação e o desempenho que vem a seguir. Este livro, diferente de outros, cobre todo o processo de negociação em ordem cronológica, começando com a sua decisão de negociar e continuando através da avaliação do seu desempenho como negociador.

Uma executiva empresarial em um dos seminários de negociação resumiu a negociação da seguinte forma: "A vida é negociação!" Ninguém nunca afirmou melhor. Como mãe de crianças pequenas e líder em uma empresa, a executiva percebeu que as negociações estão presentes em nossas vidas pessoais e empresariais.

Com sua ênfase na ação prática, e sua abordagem cronológica e"

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)