

Estilos de Negociação assessment

Participante: Teste

Empresa: Teste



Hirata
Consultores & Associados

ANÁLISE DO POTENCIAL NEGOCIAL

Hirata Consultores & Associados Ltda

Introdução

O propósito deste Guia de Desenvolvimento em NEGOCIAÇÃO é fornecer perspectivas, restrições e potenciais do seu estilo como negociador.

Este relatório contém informações sobre seu comportamento negocial, suas forças e armadilhas, bem como algumas recomendações de melhoria ou principais cuidados no seu desenvolvimento como negociador.

Essencialmente, o valor desta informação é servir como ponto de referência para considerar em que estágio você está como negociador, onde poderia estar e como traçar um roteiro para a excelência.

Recomendamos que este relatório seja visto como objetivo de discussão. Talvez acrescente percepções a aspectos seus que não haviam sido considerados antes, ou confirme o que você já sabe.

Seja qual for o caso, por favor, não tome estas informações como absolutas. Ao



Índice

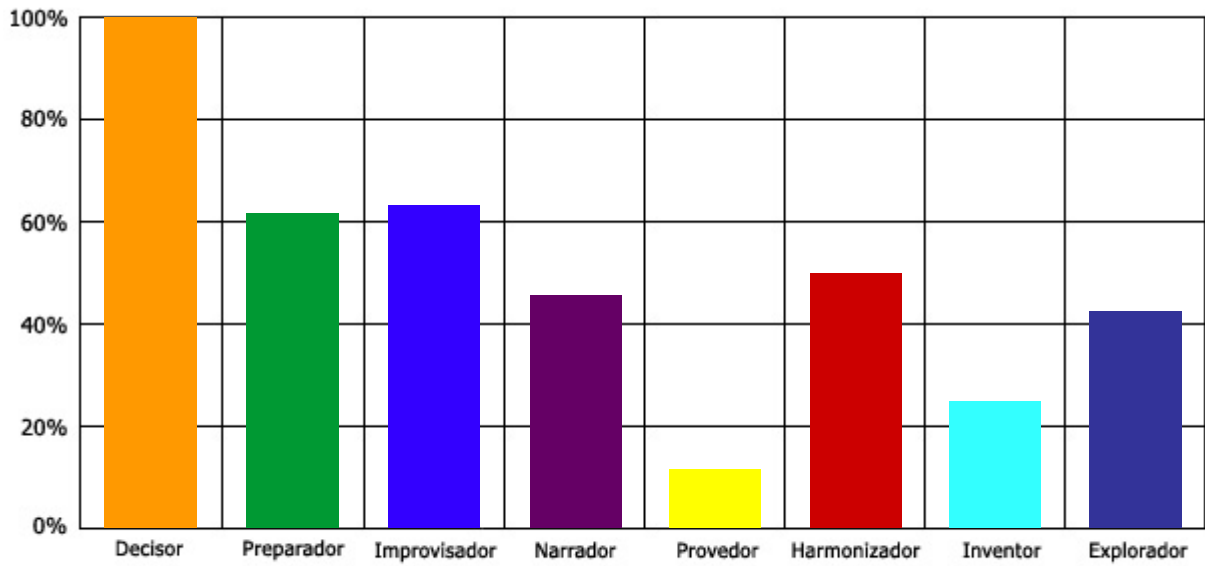
Introdução	1
Gráficos dos Estilos e Principais focos	2
Macro-visão do Estilo	3
Roteiro Comportamental e Estratégia de Influência	4
Gráficos de Táticas e Eficiência	5
Forças do Estilo	6
Armadilhas do Estilo	7
Quadro resumo de Forças x Armadilhas	8
Sugestões para lidar com as armadilhas pessoais	9
Sugestões para melhorar o seu roteiro negocial	10

contrário, sugerimos compartilhar estas conclusões com seu trainer em Negociação e analisar o resultado juntos.

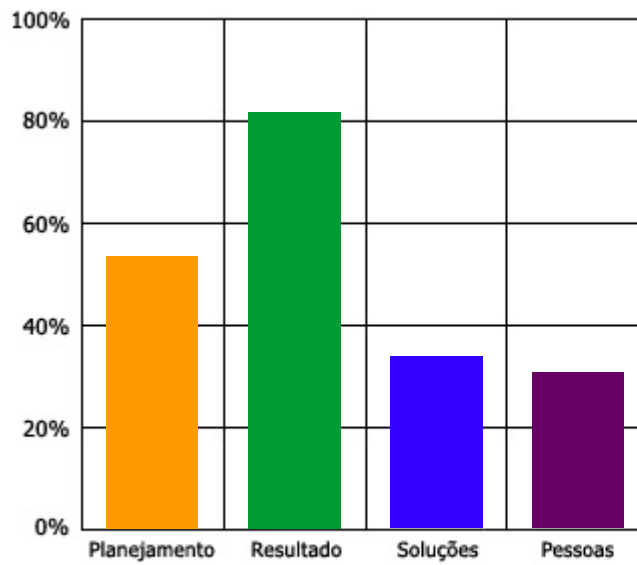
Tenha um bom proveito das informações

(Teste)

Estilos de Negociação



Focos



(Teste)

Macro-visão do Estilo DECISOR

Como negociador é bastante marcado pela sua capacidade de comandar e decidir. Tende a ter uma grande inclinação para dar uma estrutura e um corpo para a negociação. Gosta de ver as coisas feitas corretamente e tende a ser impaciente com aqueles que não levam avante o processo de negociação, com a devida atenção ao que é essencial.

Toma decisões baseadas em dados impessoais, relacionando riscos com oportunidades. Age com rapidez e com bom-senso.

Você é pontual e espera que os outros também o sejam nas negociações. Pode, às vezes, não ser muito receptivo aos pontos de vista dos outros e às suas emoções. Tem uma tendência a chegar a conclusões depressa demais. Aliás, deve ter cuidado com a precipitação, pois sua vontade de fechar e concluir rapidamente pode levá-lo a cometer erros. Também, não está sempre disposto a ouvir, pacientemente, as colocações opostas às suas. Assim, precisa fazer um esforço especial para se manter aberto às contribuições da contra-parte.

Tem forte tendência a ser prático e objetivo, indo direto ao ponto. Não perde tempo com muitos detalhes e verbalizações.

Você tende a ser tolerante com critérios estabelecidos na negociação, mas pode abandonar qualquer regra quando esta demonstra estar distante da meta a que persegue. A ineficiência é especialmente rejeitada por você e a repetição de erros causa-lhe impaciência.

Para você, sempre deve haver uma razão para fazer ação, e o sentimento das pessoas, por vezes, não é razão suficiente.

RELACIONAMENTOS

Nas negociações demonstra auto-confiança e consistência, normalmente aparentando ser o que realmente é.

Demonstra muita transparência, fornecendo à contra-parte sua agenda de prioridades.

Você se sente confortável ao avaliar as pessoas e tende a julgar como o indivíduo se sai em seu desempenho como negociador. Pode, eventualmente, demonstrar certa rudeza com aqueles que não seguem os critérios pré-estabelecidos da negociação.

Quando você está presente numa negociação, não há qualquer dúvida sobre quem está no comando.

(Teste)

Roteiro Comportamental

PLANEJAMENTO

- » Analisa evidências;
- » Debate critérios;
- » Explica modelo mental;
- » Questiona fundamentos.

RESULTADO

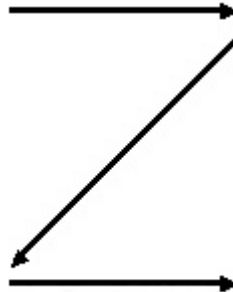
- » Identifica fatos relevantes;
- » Determina passos realistas;
- » Prioriza a praticidade;
- » Defende posicionamento.

SOLUÇÕES

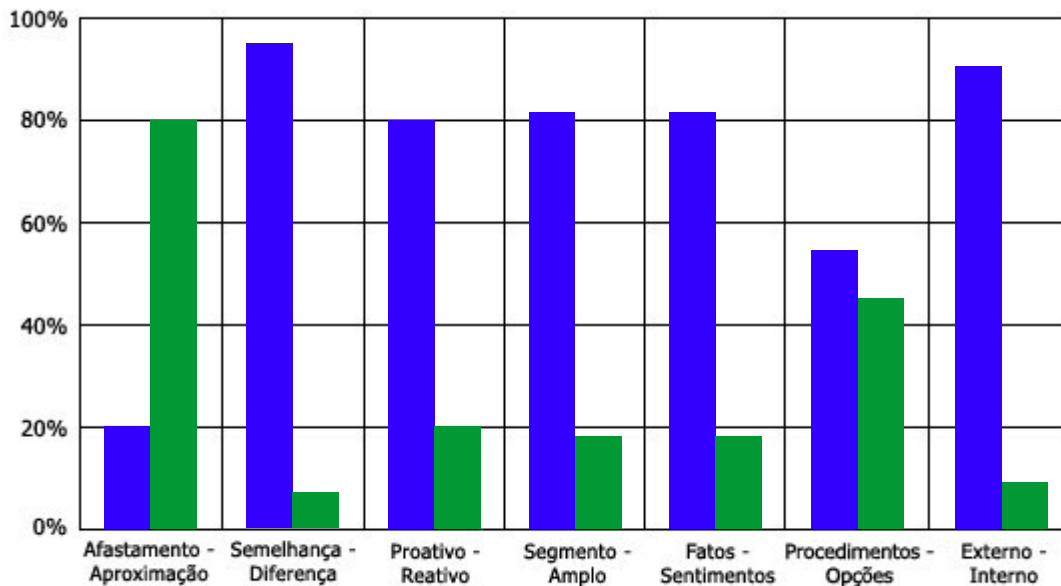
- » Vê todas as possibilidades;
- » Levanta alternativas de soluções para impasses;
- » Resolve vários problemas;
- » Considera o pós-negociação.

PESSOAS

- » Estabelece rapport;
- » Considera efeito da proposta na contra-parte;
- » Mantém harmonia;
- » Compromete pessoas.

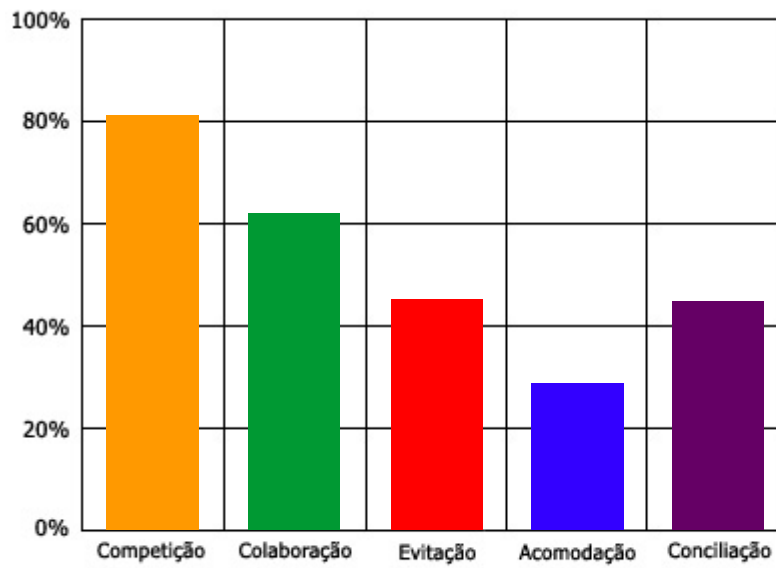


Meta-Programas

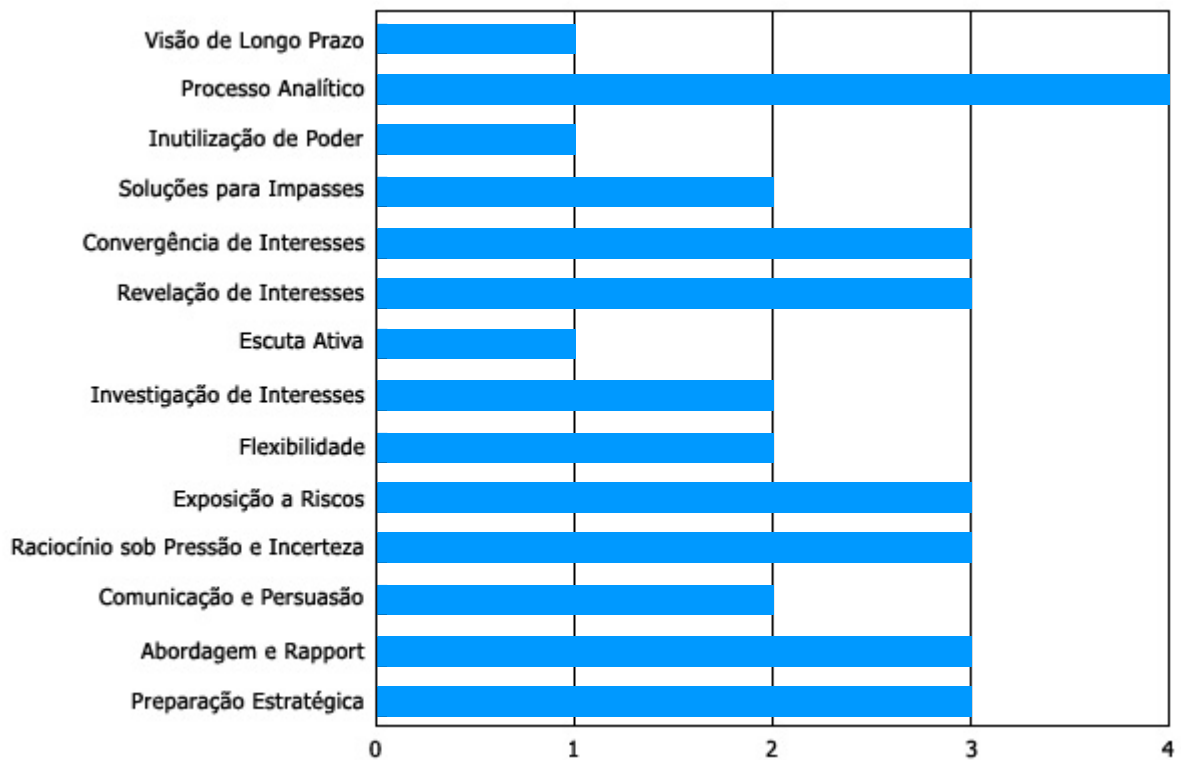


(Teste)

Táticas - Tendências



Eficiência na Negociação



(Teste)

FORÇAS do ESTILO

Com habilidades organizacionais, você busca ter certeza de que tudo que precisa ser feito será feito. Geralmente tende a ser pró-ativo e totalmente orientado para a realização. Leva energia para o ambiente da negociação, onde muitas vezes, clientes e colegas apresentam dificuldades em acompanhar seu ritmo e energia.

Tem facilidade de quebrar os problemas em pedaços lógicos e gerenciáveis e resolve um de cada vez. Geralmente, usa abordagem estruturada para a resolução de problemas ou ferramentas para análise de custo-benefício para fortalecer suas conclusões e decisões.

Possui habilidade em definir a estratégia correta para seguir adiante e direcionar a negociação quando é solicitada *urgência*. Suas estratégias incluem cuidadosa experimentação e grande capacidade de sintetizar e esclarecer informações, para que novas combinações e abordagens possam fornecer diferentes maneiras de enxergar o problema.

O estilo DECISOR está constantemente buscando melhorar suas habilidades como negociador, é sempre muito crítico e consegue encontrar todos os tipos de falhas em planos ou análises. Sua atenção é focada em causas e efeitos e é habilidoso para definir problemas, encontrar fatos, planejar e implementar ações práticas para negociar.

(Teste)

ARMADILHAS do ESTILO

É estressante para você lidar com situações em que diversas perspectivas estão sendo consideradas e avaliadas. Neste momento, você delimita seu posicionamento, e pode ser visto como negociador que “sabe tudo e não escuta ninguém”. Pode ficar impaciente e avançar rápido demais, sem dar a chance para a contra-parte participar ou expressar suas opiniões. Essa atitude pode atrapalhar o indispensável processo de discussão e exploração dos interesses das partes.

Muitas vezes você acredita que, tendo os fatos e as informações corretas, pessoas de bom senso e razoáveis chegarão às mesmas conclusões. Esse pensamento não reconhece as diferenças de interpretação dos fatos ou não entende que o processo de solução pode vir de fontes alternativas que vão além do objeto negociado.

Em seu processo de tomada de decisão, pode falhar na coleta de dados baseando-se demasiadamente em certos padrões, principalmente naqueles quantificáveis e objetivos. Você tende a confiar em suposições prévias em relação aos fatos, apesar de evidências mostrarem o contrário.

Muitas vezes, encara a vida como uma série de proposições de “tudo ou nada” como grandes generalizações, se tornando extremamente inflexível e fechado para ouvir e entender o modelo de mundo da contra-parte.

Outra grande armadilha é não investir muito tempo no conhecimento da contra-parte, principalmente sobre seu estilo de negociação. Você se interessa muito pouco sobre seus motivos, crenças, valores e processo decisório.

Este pouco interesse no outro pode dificultar o estabelecimento do *rapport*. Para você é desconfortável lidar com sentimentalismo, emoções e intimidades, principalmente se essas emoções fizerem parte do processo de decisão.

Em situações de estresse, você pode se tornar sensível demais, interpretando erroneamente comentários, magoando-se facilmente.

(Teste)

Quadro RESUMO**FORÇAS**

- » Poder de decisão;
- » Competitivo;
- » Objetividade;
- » Pragmatismo;
- » Fechamento.

ARMADILHAS

- » Precipitação;
- » Inflexibilidade;
- » Foco apenas no prazer pessoal;
- » Pouca atenção à pessoa;
- » Impaciência.

(Teste)

Sugestões para lidar com suas armadilhas pessoais

- Siga mais os sentimentos, impulsos e palpites em lugar da lógica e da razão;
- Descubra a alegria de agradar; seja sensível ao sentimento dos outros;
- Valorize os méritos alheios, elogie, cumprimente, apóie;
- Descubra e expresse seus sentimentos a outros, especialmente à sua família, cônjuge e filhos;
- Ouça o ponto de vista dos outros, especialmente dos que habitualmente não os expressam;
- Seja paciente com aqueles que não têm seu ritmo;
- Conte até dez antes de tomar uma decisão. Fique atento a todos os detalhes e novas opções.

(Teste)

Sugestões para melhorar seu roteiro negocial

A. No planejamento

Invista um pouco mais de tempo nesta fase, muitas vezes o seu pragmatismo pode fazer com que esta fase seja "pulada" com muita rapidez.

Como você é orientado para os resultados finais da negociação e extremamente competitivo, pode não focar o modelo de mundo da contra-parte, algumas vezes não é só a questão do custo o problema da negociação. Avalie variáveis emocionais inseridas na questão. Se interesse em descobri-las.

B. Na abertura da negociação

O seu comportamento competitivo pode fazer com que seu único objetivo na abertura da negociação seja o de mapear as fraquezas da contra-parte, onde muitas vezes você o encara como adversário.

A abertura de uma negociação não se inicia com o assunto ou problema a ser negociado. Se inicia com assuntos onde a contra-parte sinta que estão trabalhando em prol de uma solução que contente os dois. Para isso, seu objetivo nesta fase é o de simplesmente conquista-lo. Faça perguntas abertas, climatize a reunião, traga emoção e disposição para a solução.

C. Nos aspectos comportamentais

Você já experimentou dançar com uma pessoa em ritmos diferentes? Isto é o que deve acontecer com você quando está

envolvido com pessoas. Seu ritmo muitas vezes está diferente daquele com que está se relacionando.

Analise seu ritmo através de sua respiração, controle-a ao ponto de poder se adaptar ao ritmo do outro. Neste ponto, ao invés de adotar uma postura controladora sobre o outro, dê importância aos seus anseios e preocupações, comece a entender como a pessoa conclui, valoriza e decide.

Uma atitude assim, faz o ambiente da negociação ficar menos tenso e estimulante para a busca de soluções compartilhadas.

D. Em seus métodos de apresentação

Por mais conhecedor que seja no assunto, dê chances para que a contra-parte exponha seus pontos de vista, agregando informações para área de concordância. Uma das grandes estratégias de influência é fazer com que suas idéias surjam na mente da contra-parte, como se fossem dela.

O que é importante aprender aqui, não é de quem a idéia, mas sim do resultado final do acordo. Se você quer fazer acordos este é um caminho a ser seguido. Caso contrário, entre num embate com a contra-parte para vence-lo na disputa de quem foi a idéia ou a solução.

(Teste)

E. No relacionamento

Quando você entender que existem tipos psicológicos que pensam muito diferentes de você, vai compreender porque você às vezes é adorado por uns e odiado por outros.

Mostre o lado humano no relacionamento, quando tiver um pouco mais de intimidade demonstre o lado "moleque e inseqüente", descubra que a vida não tem que ser tão séria assim...

Valorizar os méritos da contra-parte, não significa sinal de fraqueza e nem de "bajulação". Quando for fazer faça com que as palavras saiam do coração e não se preocupe com o que o outro pode pensar, apenas faça.

F. No gerenciamento de conflitos e objeções

Discordar de você para quem o faz deve ser algo bem desafiador.

Antes de começar a reagir ou sentir desafiado, respire um pouco. A primeira coisa a pensar é que isto não é uma arena, onde alguém tem que sair vencedor.

Primeiro entre em contato com a mente da contra-parte. Antes de dizer a ela que quem não entendeu foi ela, reflita sobre sua assertiva antes da reação da contra-parte. Será que fui muito objetivo demais? Será que falei de forma rude? Fui irônico?

Depois investigue suas palavras, mas com a intenção de entender seu raciocínio e não de querer derrubar suas hipóteses.

Ao fazer isso você vai poder realmente entender a "verdadeira objeção".

G. No fechamento e comprometimento

Sua ansiedade para o fechamento pode fazer com que tenha que se comprometer além do limite esperado. Qualquer tentativa de fazer o outro tomar uma decisão precipitada, leva a impressão para a contra-parte de desequilíbrio de necessidades.

Por isso, administre melhor o tempo entre a sua oferta e a resposta da contra-parte. Busque outras alternativas, crie poder para resistir ao NÃO.