

Negociar eficazmente é importante para si?



TERESA ROSALINO
Fundadora da Talk&Shine
www.talkandshine.pt

Segundo Roger Fisher e William Ury no livro “Getting to Yes”:
“Any method of negotiation may be fairly judged by three criteria: It should produce a wise agreement if agreement is possible. It should be efficient. And it should improve or at least not damage the relationship between the parties.”

Mas como pode modificar o seu comportamento, para aumentar o sucesso nas negociações?

SEGUEM 3 DICAS PARA O PODER AJUDAR:

1. A primeira dica é ser um bom observador e analisar cuidadosamente a outra parte em termos da comunicação não-verbal, pois vai dar-lhe indicadores fundamentais para se fazer ajustes e até rever a forma como está a conduzir a própria negociação. É naquilo que por vezes não é dito, mas que é transmitido por gestos e expressões, que se podem tirar grandes dicas de como prosseguir a negociação. A maioria das pessoas sabe escolher as palavras adequadas, mas a linguagem corporal é frequentemente esquecida.

2. A segunda dica tem a ver com a escuta ativa e empática. Escutar é muito diferente de ouvir. Já pensou porque é que temos duas orelhas e uma boca? Pois, é isso mesmo que está a pensar, devemos escutar mais e

falar menos. Quando escutamos, estamos efetivamente a tentar compreender a “dor” do cliente e como o podemos ajudar a resolver determinada situação. Tal como não existem duas pessoas iguais, também não existem duas negociações iguais. Cada caso é um caso.

3. E a terceira dica tem a ver com a análise detalhada do tipo de interlocutor e do sistema representacional que mais utiliza. É um interlocutor mais visual, mais auditivo ou mais cines-tésico?

Saber fazer estas distinções e utilizar a linguagem mais adequada ao mesmo pode fazer a diferença. ■

*Fontes: “Getting to Yes”: Roger Fisher & William Ury
“How to read a person like a book”: Gerard I. Nierenberg & Henry H. Calero
“How body language affects negotiation” – Harvard Law School*

PUB



O Controlo de Gestão nas PME – Uma abordagem prática

24 e 25 março Lisboa

26 e 27 março Porto

Horário: 9h30 | 18h00

O curso Controlo de Gestão nas PME pretende sensibilizar os empresários para a importância de ter uma equipa de gestão de uma PME motivada, bem como ter um sistema de Controlo de Gestão adaptado às necessidades de cada PME.

FORMADOR Dr. Agostinho Costa

PREÇOS

Público Geral: €235
Assinantes: €175
(IVA incluído)

OBJETIVOS

- Elaborar um orçamento de exploração
- Elaborar ferramentas de controlo de gestão
- Utilizar mecanismos que aumentem a rentabilidade do negócio
- Determinar as necessidades de financiamento da empresa
- Resolver essas necessidades de financiamento
- Resolver os conflitos comportamentais das equipas de gestão
- Envolver toda a equipa de forma motivada na procura de resultados para a organização

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

1. A preparação e o controlo de um orçamento de exploração numa PME
2. As restrições ao crédito e ao implicações no controlo de gestão
3. Análise de um modelo prático de controlo de gestão para uma PME
4. Os conselhos de grandes empresários e gestores internacionais
5. As novas metodologias
6. Exercícios práticos

Informações/Inscrições Ana Bessa (Dep. Formação) | Vida Económica - Editorial SA.
R. Gonçalo Cristóvão, 14 R/C 4000-263 Porto | ☎ 223 399 427/00 | Email: anabessa@vidaeconomica.pt