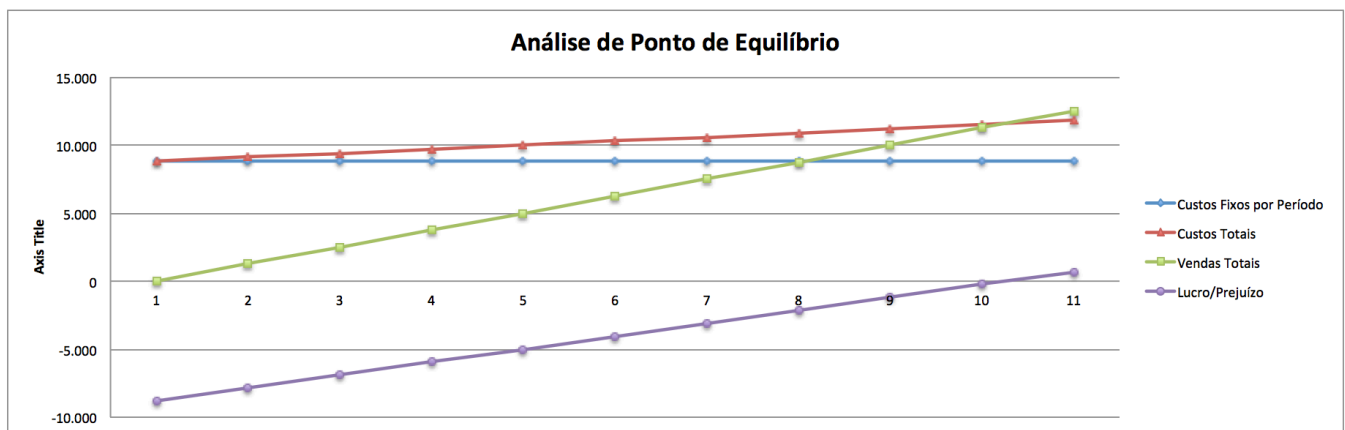


Toda negociação bem sucedida é uma coisa linda, pois em um cenário normal, os dois lados saíram achando que receberam mais do que pagaram. Ou seja, qualquer negociação que não é forçada, é uma situação de ganha-ganha.

De todo modo, essa é uma **situação sempre preocupante**, pois você quer ter certeza que não está deixando passar nada para não ser “enganado” pelo outro lado da barganha. Logicamente, **informação é a chave de uma boa negociação**. Possuindo todos os dados envolvidos, é possível se preparar e fazer um acordo justo para os ambos. Abaixo, vamos ver 2 perspectivas que podem lhe ajudar a ter uma boa negociação.

### 1) Saber os Números do seu Negócio



O primeiríssimo passo para entrar em qualquer negociação é saber os números do seu negócio. Isso quer dizer:

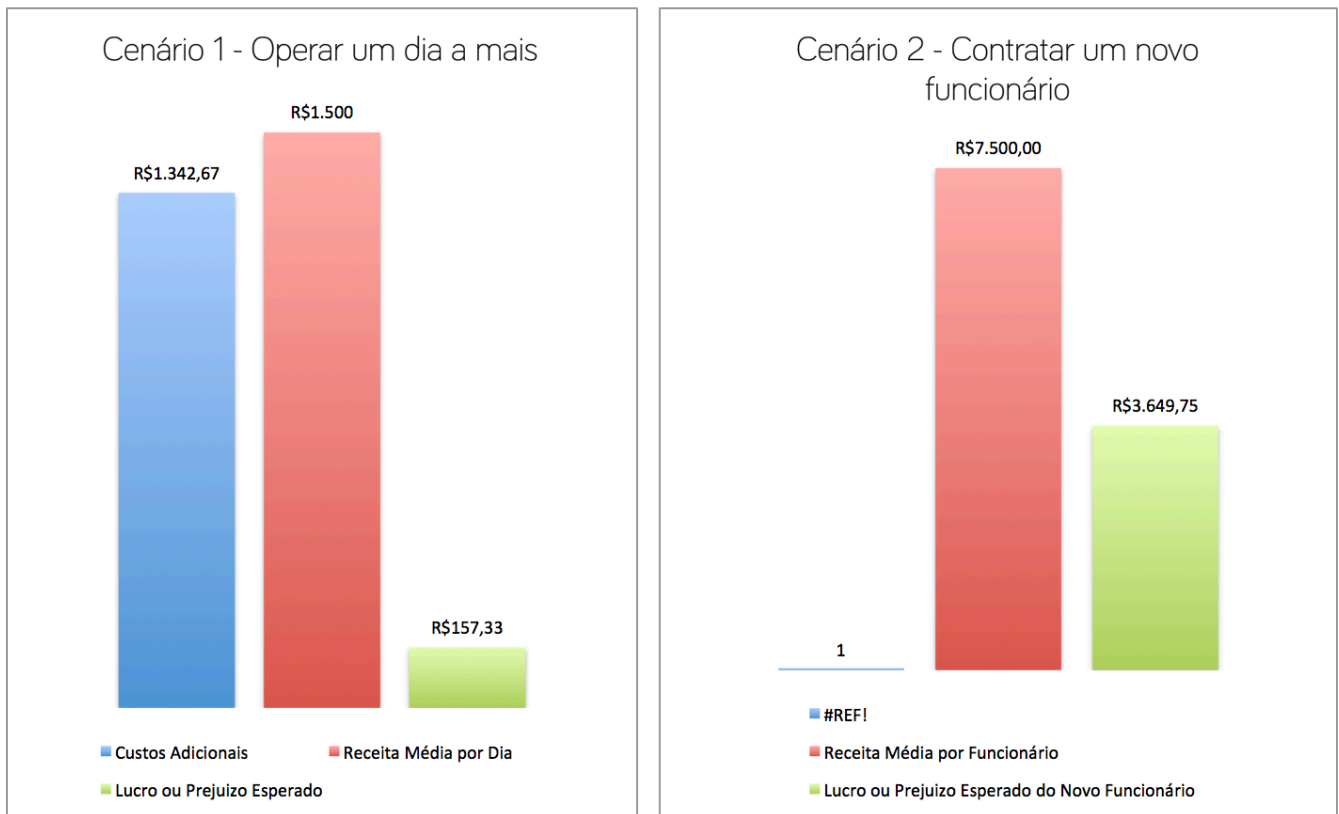
a) Ter noção da importância para o negócio: O cenário geral da sua empresa é essencial ao negociar, seja com um fornecedor, cliente ou parceiro. Dependendo do seu momento, vai ser possível buscar melhores retornos ou não. Isso envolve todas as informações de [saúde financeira](#) e [comercial do seu negócio](#) como o caixa atual, as projeções de entradas e o seu funil de vendas.

b) Saber os seus custos: Saber os custos envolvidos da sua parte da negociação é essencial para não aceitar nada prejudicial e também conseguir defender o seu preço/retorno. Isso envolve todas as informações de [custo de produção](#), negociações possíveis que podem ser feitas junto a fornecedores ou mesmo o [método de precificação](#) da sua empresa.

c) Projetar o retorno: Por fim, e mais importante, você deve ter em mãos uma [projeção do potencial de retorno](#) dessa negociação, pois muitas vezes é preciso manobrar com o futuro

para conseguir chegar numa boa situação.

## 2) Se Colocar no Lugar do Outro Lado



O segundo ponto essencial é tentar entender um pouco o outro lado da negociação, pois normalmente as visões diferentes que podem complicar:

a) Compreender seus custos: Logicamente, é muito mais difícil conseguir dados concretos sobre a realidade do outro, mas deve-se fazer um estudo mínimo para entender as cifras de maneira geral. Como, no mínimo, o percentual que a negociação em questão pode ter em relação às suas receitas. Assim, você entende a sua importância também.

b) Pensar em cenários: A verdade é que em qualquer negociação, você não consegue saber exatamente o que o outro lado está vendo como valor. Às vezes você está sendo contratado simplesmente para irritar outra pessoa ou para cumprir uma lei. Às vezes alguém quer comprar o seu negócio só para ele não existir, do que para ele crescer. Não aceite a primeira ideia óbvia, mas pense em como ele pode usar de [maneiras diferentes o que você está oferecendo](#).

### **3) Siga seus Instintos**

Por fim, mas não menos importante, siga o seu instinto em relação à pessoa que você está negociando. Se ela não lhe parece confiável, pense novamente e busque outras referências sobre ela. Muitas vezes, sentimos coisas que não conseguimos racionalmente explicar, mas que são parte concreta do processo de decisão em um negócio!

Gostou do post? Se sente agora mais preparado para negociar? Se você tem uma boa história de negociação, deixe nos comentários!