



O desenho do acordo no 2D: valor e substância

Por: Humberto Neto

jornada: As 3 dimensões da negociação
Data: 10/02/22

Reflexão para debrief 2

Surpresas

O que funcionou

O que não funcionou

O que eu faria de outro modo

Maneira de melhorar o acordo

Habilidades a aperfeiçoar

Carga Pesada | Debrief 2

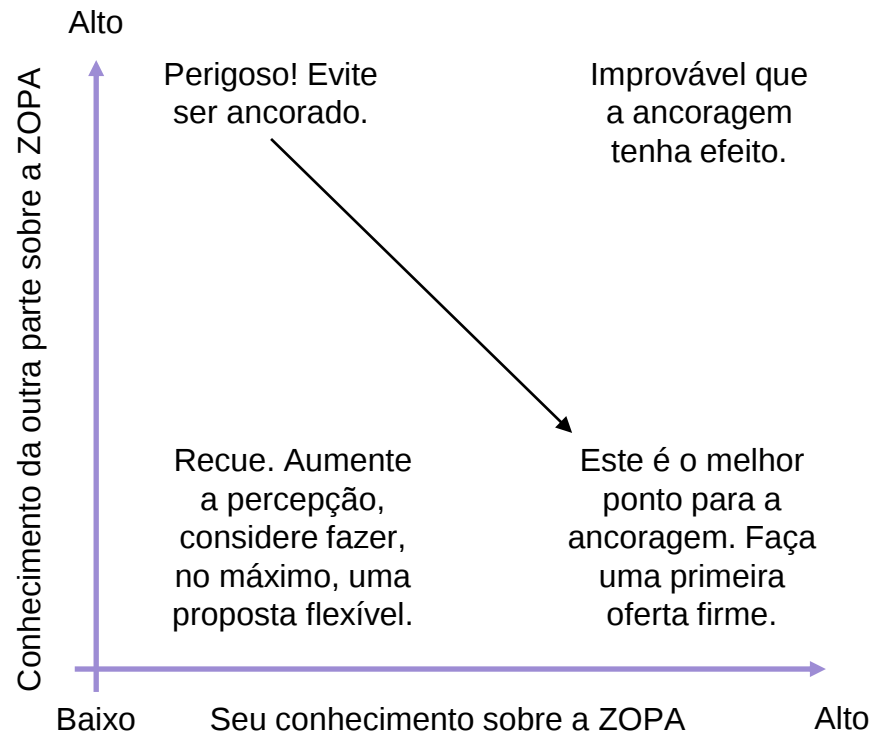
- Qual a sua MASA/BATNA? Qual a MASA/BATNA do outro negociador?
- Você conseguiu coletar as informações chaves para antecipar o valor de reserva do outro negociador? Se sim, quais foram as melhores perguntas?
- Você planejou fazer a primeira oferta?
- O acordo aconteceu na zona de tensão?

Valor de Abertura

- Valor de abertura das negociações, 1ª. oferta.
- Âncora, ancoragem ou ponto de referência
- Não é o seu “preço”, é o “preço” do mercado.
- Esclareça a lógica antes da posição e do preço.
- Quanto mais credibilidade tiver a fonte da informação melhor.
- São mais poderosas quando o grau de incerteza é maior.
- Esteja aberto a argumentos razoáveis.
- “Cede a princípios, não à pressão...”

Quando você deve fazer a primeira oferta

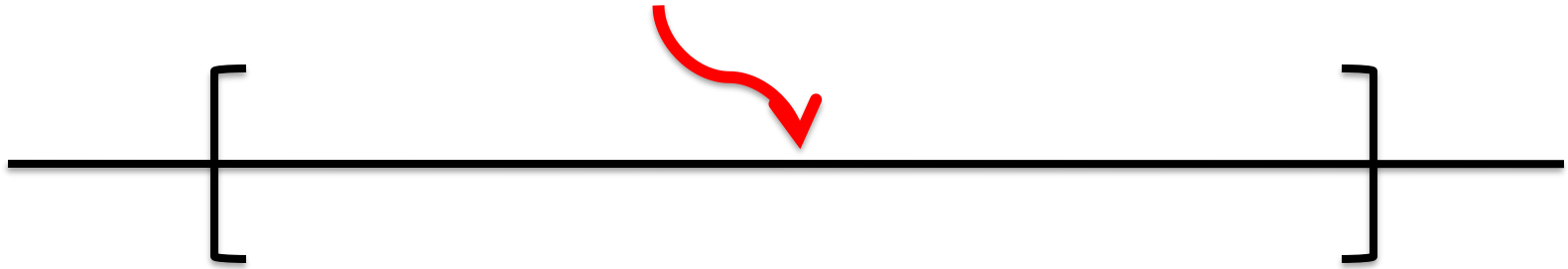
- Não subestime o tamanho da ZOPA.
- Quando você não sabe onde esteja o valor de reserva, recue, ouça, aprenda mais. Se quiser fazer uma oferta, seja leve, lance um número.
- Se o outro lado conhecer muito bem a ZOPA e fizer uma primeira oferta agressiva e firme, não se deixe levar pelo viés cognitivo. Resista a tendência de mudar sua percepção da ZOPA.
- Se você conhece a ZOPA: “Qual o maior número que eu poderia justificar na abertura?”



ZOPA

Você é o vendedor...

Valor de abertura R\$ 140k

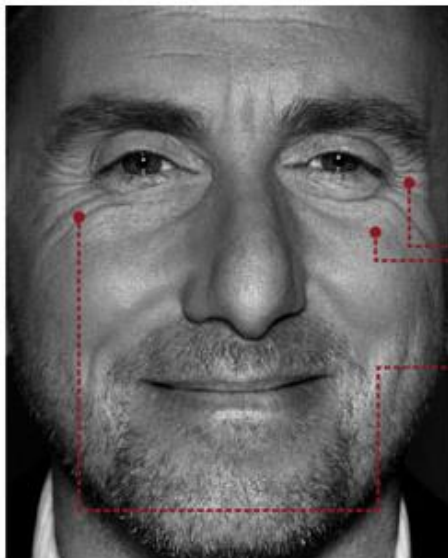


Preço mínimo R\$ 80k

Preço máximo R\$ XX,XX

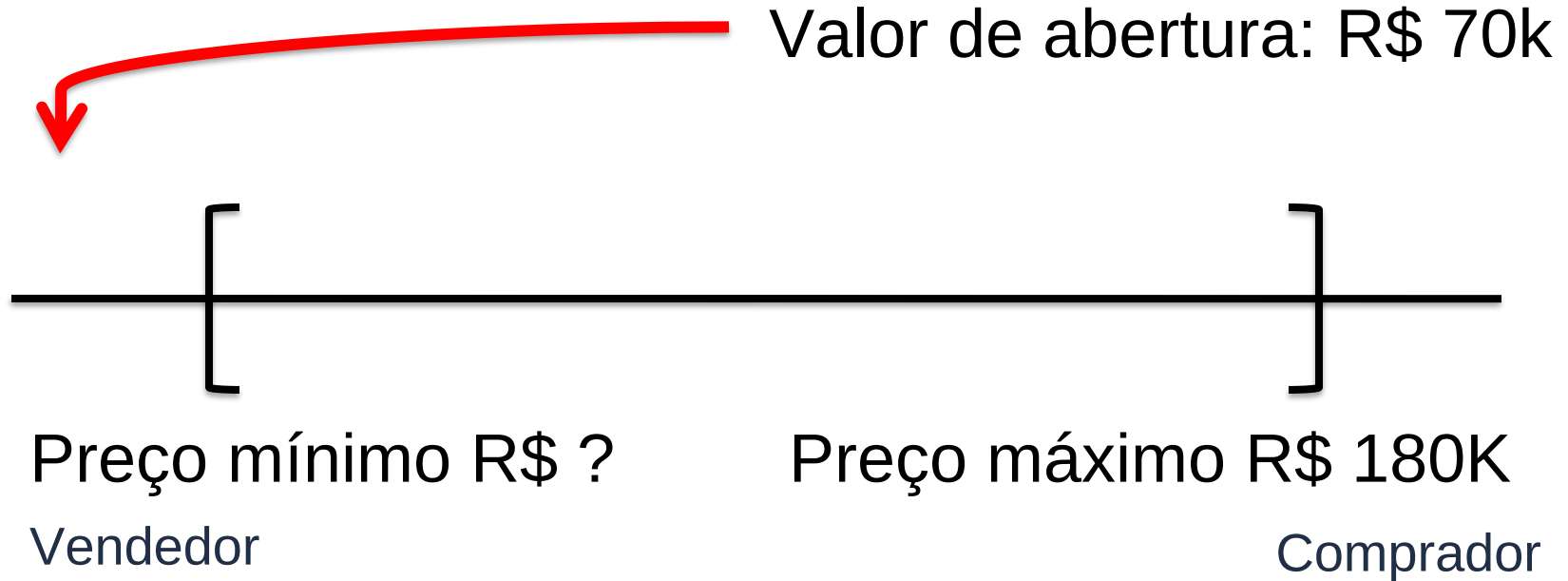
Alegria

1. Os músculos próximos aos olhos se contraem
2. “Aparecem” pés de galinha
3. As pálpebras se fecham um pouco
4. Os cantos da boca se voltam para cima
5. Elevação das bochechas

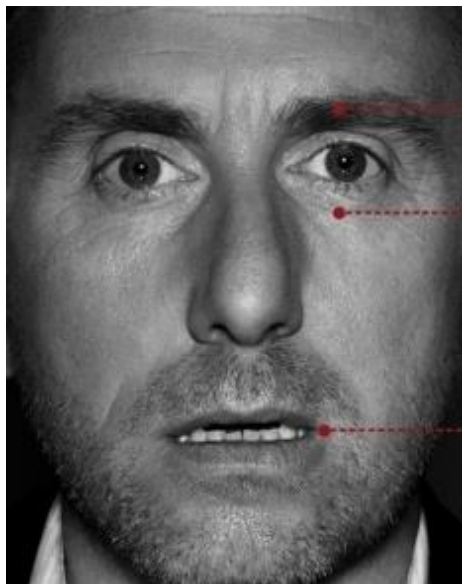


ZOPA

Você é o comprador...



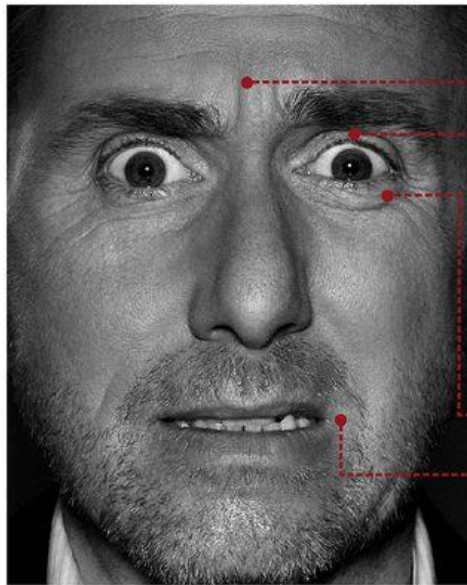
Surpresa



1. As sobrancelhas se elevam
2. As pálpebras ficam bem abertas
3. Dura apenas um segundo
4. A mandíbula cai

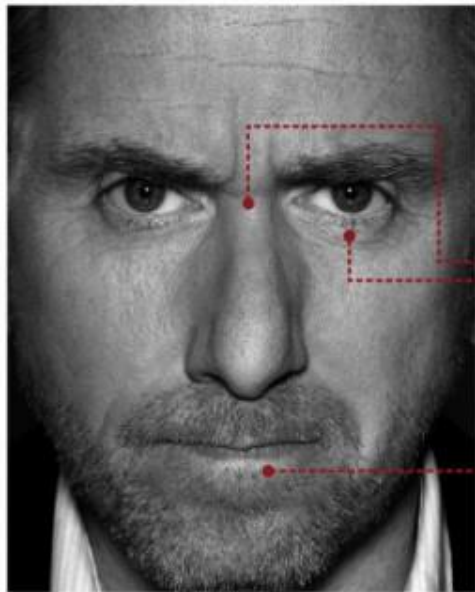
Medo

1. Os olhos se arregalam
2. As sobrancelhas se elevam e se aproximam
3. As pálpebras superiores se direcionam para cima
4. As pálpebras inferiores ficam tensas
5. Os lábios se esticam horizontalmente

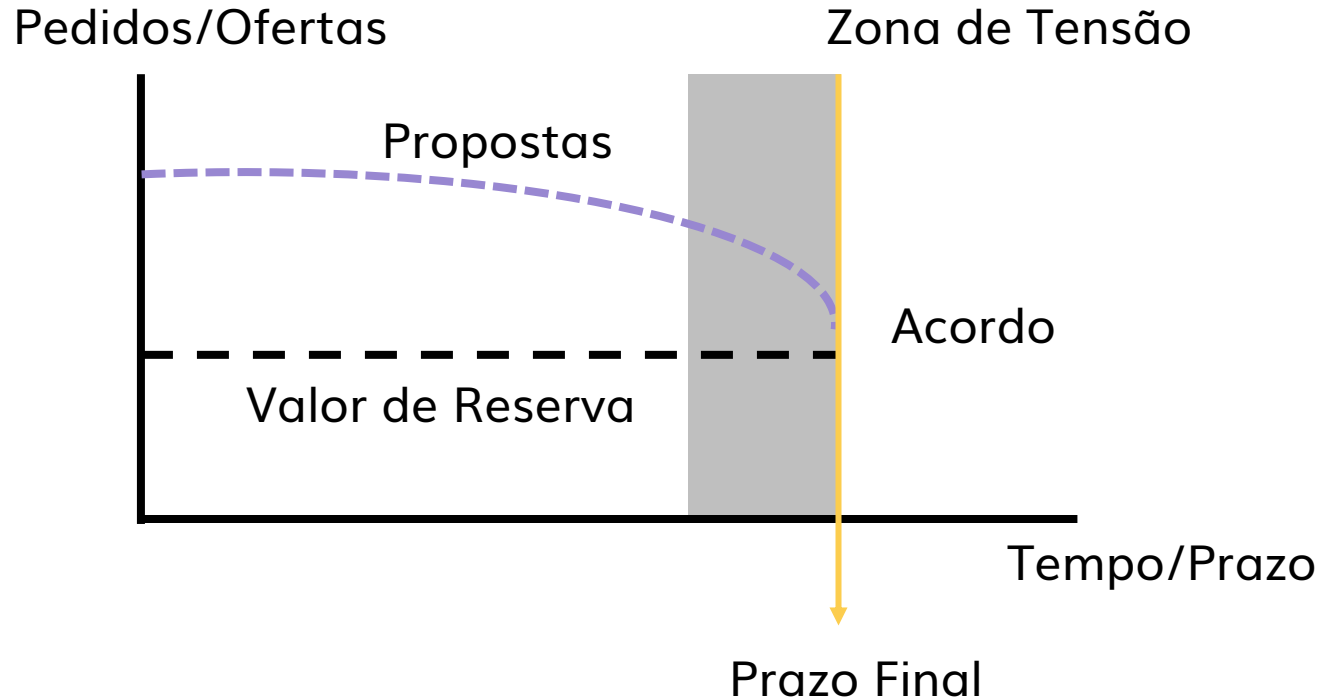


Raiva

1. As sobrancelhas baixam e se aproximam
2. As pálpebras se abrem
3. Pode-se criar uma ruga entre os olhos
4. Lábios estreitam e são pressionados para dentro



Gerenciando o tempo

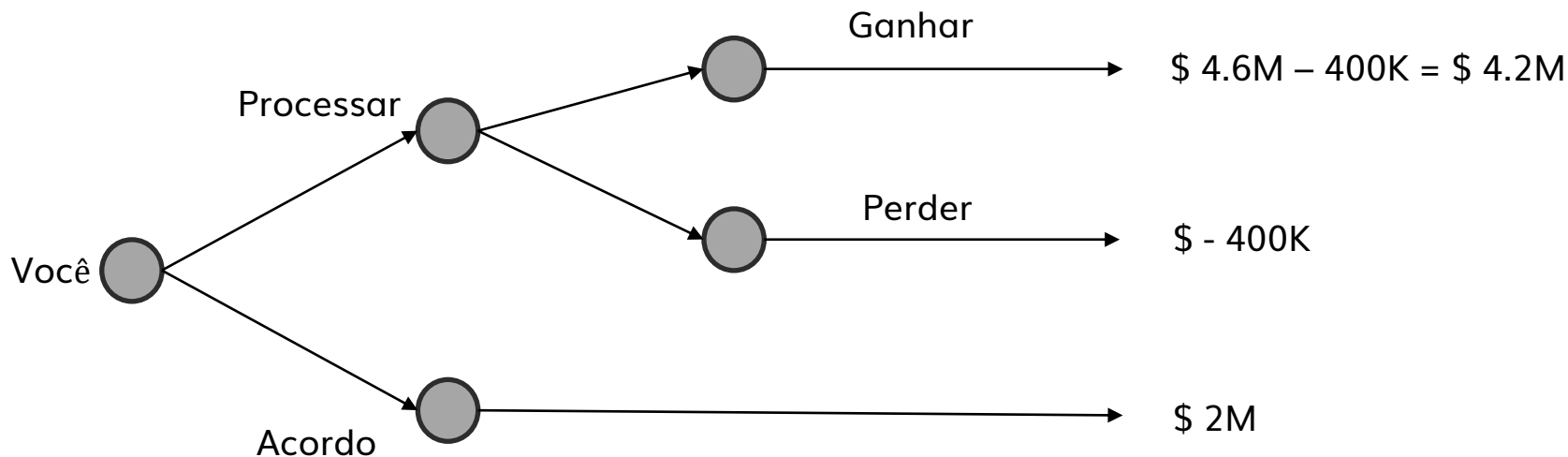


Negociação 3D

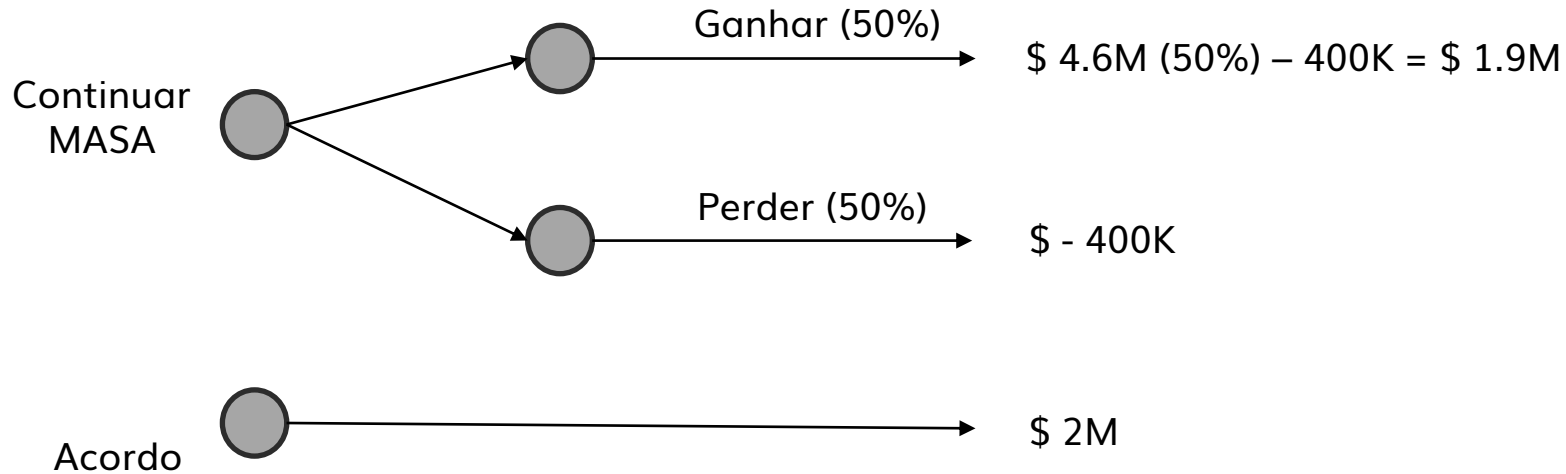
Dimensão	Descrição	Lugar	Foco	Modelo
1D	Tática	Na mesa	Pessoa & Processo	Melhorar a comunicação, construir a confiança, gerenciar conflitos, mediar barreiras culturais.
2D	Design do negócio	No flip chart	Valor, substância, resultado	Inventar e estruturar acordos que criem mais valor, que se alinhem com os objetivos e que sejam sustentáveis.
3D	Configuração	Fora da mesa	Arquitetura	Assegurar o escopo mais favorável, bem como a sequência e as escolhas do processo.

DESIGN | MASA

- Suponha que a sua empresa vai processar um fornecedor por \$4.6 milhões. Seu advogado aconselha que existe uma probabilidade de 50-50 de ganhar. O valor total dos gastos advocatícios totaliza \$400.000.
- Durante as negociações, o fornecedor oferece para fazer um acordo de \$2 milhões. Será que você deve aceitar a oferta?



DESIGN | MASA



- \$ 1.9M é menor que \$ 2M... Ou seja, é melhor aceitar o acordo.

Criar e obter valor

“O objetivo da negociação deve ser criar e obter valor de longo prazo, construindo e implementando um acordo que seja satisfatório para ambas as partes (ou todas as partes envolvidas).”

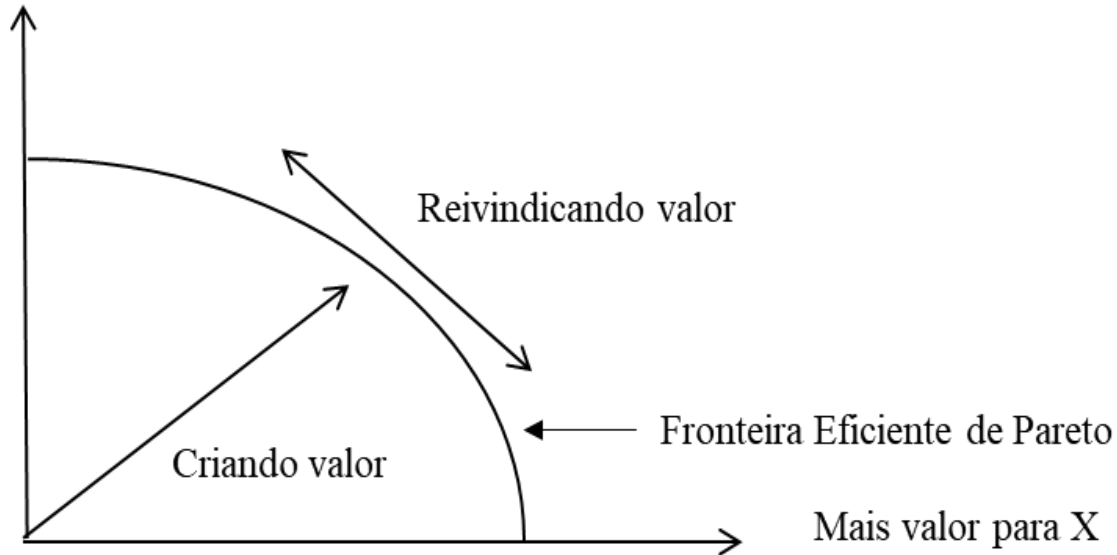
LAX; SEBENIUS, 2009

Estratégias para criação de valor

- A primeira exige que os negociadores reformulem seus problemas e necessidades para criarem alternativas ganha-ganha.
- A segunda aceita o problema sem reformulação, mas cria uma lista de opções para as partes.
- Busque interesse diferentes que sejam relativamente fáceis de serem providos por um dos lados e desejados pelo outro.
- Essas negociações envolvem movimentos de criação de valor “a nordeste” que beneficiam simultaneamente os dois lados.

Vá para “Nordeste”

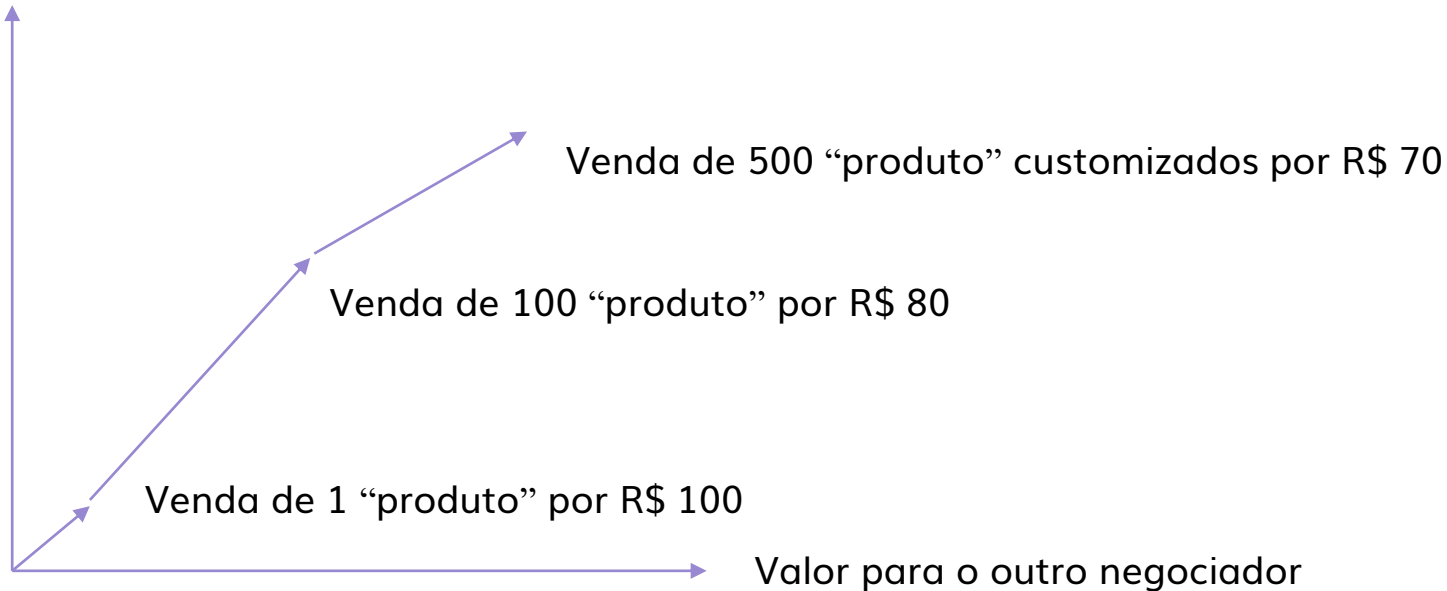
Mais valor para Y



Fonte: LAX, David A.; SEBENIUS, K. James. Negociação 3-D: ferramentas poderosas para modificar o jogo nas suas negociações. Porto Alegre, Bookman, 2009.

Vá para “Nordeste”

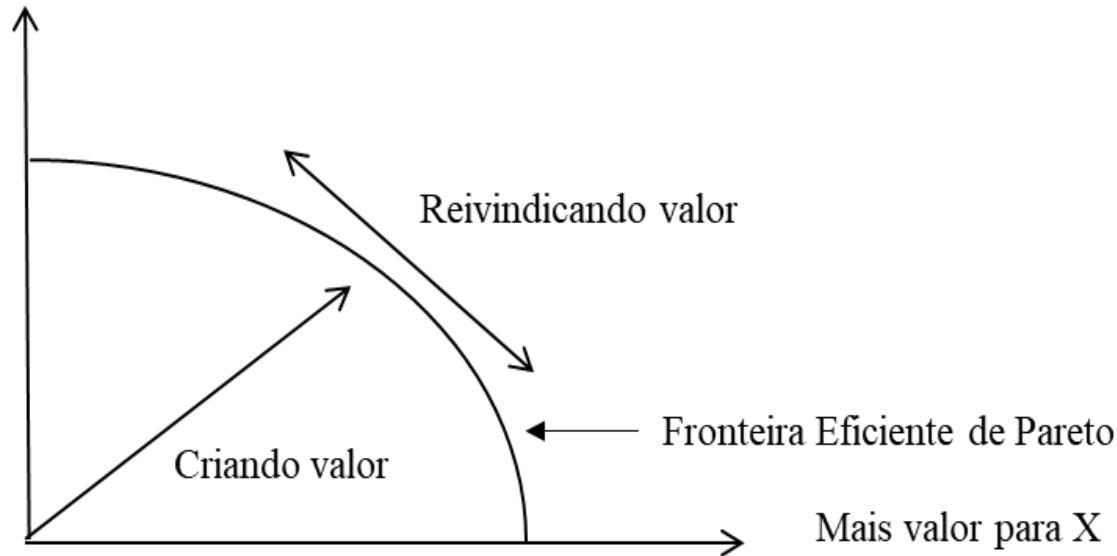
Valor para você



No-deal

Trabalhe as diferenças, os diferentes interesses, para criar valor

Mais valor para Y



Exemplos:

1. Prazos
2. Riscos
3. Qualidade
4. Situação Tributária
5. Novas oportunidades
6. Custos operacionais
7. Previsões
8. Taxas

Reflexão para debrief 3

- Como você pode criar valor para os seus fornecedores? Cliente? Parceiro?
- Quais trocas seriam benéficas para você?



Obrigado!

Preencham a avaliação

Acompanhem a programação