

Iª Parte: Conheça algumas táticas em negociação...

Controle o local: Praticamente toda a negociação se desenvolveria mais facilmente sem uma mesa. A presença dela numa sala representa um poderoso símbolo, e nenhum simbolismo é bom. Ao colocar as pessoas em lados opostos, literalmente se estabelece uma barreira divisória, a qual formaliza o processo, deixa tensas as pessoas e as lembra que devem usar sua "cara de negociante".

O controle do ambiente pode ajudar a aumentar a dramaticidade e reduzir as ofertas. Sempre que possível tente levar os compradores a um local neutro, mais atraente. Em negociações muito importantes, verificamos o quanto é vantajoso tirar os compradores de seus escritórios, afastá-los dos telefones, dos chefes que poderão distraí-los ou fazê-los perder o entusiasmo pelo seu produto. Se você forçar as pessoas a viajarem para longe, a própria viagem será um grande investimento de tempo que intensifica seu comprometimento. Se elas forem levadas a um lugar bonito e relaxante, a ocasião se transforma num período de férias. Todos nós sabemos que as pessoas em férias tendem a gastar mais.

Agregue valor: Como uma regra geral, quanto mais específicas forem as exigências de seu cliente, mais hipotético você deve se mostrar. Então se eles querem um desconto de 1.000,00 reais, a sua resposta pode ser: "Por que não mantemos os 10.000,00 reais e agregamos uma série de elementos adicionais?"

Um vendedor que conhece seus clientes e pode lhes oferecer vantagens, que não custarão nenhum centavo, sempre consegue o preço que estabeleceu.

Não diga não: naturalmente, a mais importante rejeição num negócio é a que deixa a porta um tanto aberta. É o "não" que realmente significa "talvez".

Quando o outro lado faz uma oferta inaceitável, deve-se evitar uma reação instantânea. Um "não" rápido é quase sempre emocional e sai como definitivo, como se eles tivessem ofendido sua inteligência. Isso cria uma distância pessoal que geralmente o dinheiro não consegue aproximar. Nunca se sabe como o outro lado reagirá.