

Título: Negociação: Juntos contra o problema...

Para ser ter uma negociação de sucesso você terá que transformar essa concepção de um contra o outro para 'juntos contra o problema'. Não pense no outro lado como "eles", ou como os seus adversários; busque alinhar os seus esforços para elaborarem juntos um acordo dentro dos interesses de ambos.

Outro aspecto relevante que devemos cuidar é a configuração física da negociação. Quando os dois lados entram em uma sala de reunião e se posicionam em lados opostos da mesa, essa configuração física é interpretada pelo inconsciente das pessoas como dois lados que devem agir como adversários.

Procure quebrar esse molde inconsciente, convidando ambos os lados para sentarem do mesmo lado da mesa, um do lado do outro, em oposição a um flip chart e escreva no meio da folha a palavra "problema" e logo abaixo descreva o objetivo que vocês desejam chegar.

Com essa simples técnica, você irá se surpreender como suas negociações se tornaram mais produtivas.

Assista esse artigo em formato de vídeo-dica: <http://bit.ly/us8GgB>

Prof. Menegatti é considerado um dos maiores conferencistas no desenvolvimento do potencial humano e um expert em desempenho de alto nível. Palestrante em Vendas, Motivação e Liderança. É autor de vários livros e DVD's, entre eles estão o livro "Talento - É fazer coisas comuns de forma extraordinária", CD "O Líder Influenciador" e o DVD "Campeão de Vendas". Contatos: [www.menegatti.srv.br](http://www.menegatti.srv.br) - [menegatti@menegatti.srv.br](mailto:menegatti@menegatti.srv.br)

Siga-nos pelo Twitter - @profmenegatti -- Facebook - ProfMenegatti