



5 erros que você deve evitar em qualquer forma de negociação

Você tem sucesso durante as negociações? Conheça algumas formas de negociação para evitar erros

Saber negociar deve ser uma habilidade muito importante para qualquer vendedor que queira ser bem-sucedido, caso contrário, eles irão frear o desempenho de sua equipe de vendas.

As habilidades de negociação são essenciais no mundo dos negócios, seja você um vendedor, ou um gestor comercial. Por isso, conhecer as formas de negociação corretas, principalmente a ancoragem, é fundamental.

Formas de negociação e ancoragem: 7 falhas a evitar

Quanto menos você desenvolver essa habilidade de ancoragem na negociação, mais oportunidades ficarão no meio do caminho.

Às vezes, os negociadores caem em armadilhas e deixam os recursos em cima da mesa, porque não podem enxergar a oportunidade no final do túnel. Para isso, é preciso evitar alguns erros e optar pelas formas de negociação mais adequadas.

Quando você foge desses erros, e cria bons hábitos tem o sucesso nas suas vendas. Aqui estão os erros que você deve evitar a todo custo.

Veja mais sobre formas de negociação nesta postagem de nosso blog: [Processo de negociação: a sutil arte da troca de concessões](#)

#1. Mau planejamento

Negociadores de sucesso fazem planos detalhados. Eles sabem que suas prioridades e alternativas nem sempre vão ajuda-los a chegar a um acordo.

Você deve conhecer seus limites e seus pontos de flexibilidade, bem como precisa entender suas limitações de tempo e de dinheiro, para saber que muitas vezes você vai precisar de mais de 1 reunião de negociação e quais os limites de sua precificação.

Depois de preparar a sua própria agenda, comece a se colocar no lugar dos clientes: suas preferências, alternativas e limites.

Uma vez que você estiver na mesa de negociação, teste suas hipóteses para **determinar quais são as prioridades de seus prospect**. Prepare uma análise sobre tudo que você puder

coletar e estude isso antes de ir para a negociação.

E lembre-se a última coisa que deve acontecer neste processo é a **negociação de preços**: antes disso, mostre para seu cliente o “valor” de sua solução, não quanto ele custa.



Esteja pronto para a negociação. Isso vai fazer toda a diferença.

#2. Deixar de prestar atenção ao seu interlocutor

Os negociadores precisam analisar os preconceitos de seus interlocutores e trazer para a mesa. Como eles irão avaliar suas ofertas?

Uma maneira de entrar na cabeça de seu interlocutor e influenciar a sua atitude é **moldar as questões através de uma técnica chamada de enquadramento**, uma das formas de negociação mais eficazes.

Se você conseguir fazer o seu interlocutor aceitar a sua visão da situação, então você pode influenciar a quantidade de risco que ele está disposto a assumir.

Digamos que você é um gestor comercial querendo renegociar o seu contrato com um cliente. O contrato atual é de 10 reais por hora, e você quer chegar a 12 reais por hora.

Mas o cliente só chega até 11 reais por hora, e você sabe que não é o suficiente. O cliente diz que seu concorrente está disposto a um acordo por 11 reais por hora, e tenta pressionar você a ceder.

O que você faz então?

Coloca na mesa o fato de uma nova contratação ser uma dúvida para as empresas. Vocês já se conhecem, já sabem como trabalhar juntos e já têm um processo detalhado.

Se o seu cliente mudar de fornecedor, terá que começar isso do zero. E, certamente o custo embutido na troca, será bem mais caro do que a diferença de 1 real que está dividindo você e seu cliente.

Se você souber usar esse detalhe a seu favor, oferecer um pacote mais atrativo ainda para seu cliente, o seu interlocutor estará mais disposto a arriscar o valor da hora em troca de outros benefícios.

Veja também: [Dicas de negociação em vendas: 8 táticas que funcionam](#)

#3. Supor que as negociações de diferentes culturas são como as locais

É preciso lembrar que existem diferenças nas formas de negociação que não são necessariamente negativas, e que essas diferenças podem criar enormes benefícios potenciais – bem como grandes problemas, caso sejam ignoradas.

Foi realizado um estudo que se concentrou na construção de um grande parque temático americano na Europa.

Para convencer os funcionários do governo local que um parque

americano seria uma grande oportunidade, os desenvolvedores do projeto trouxeram os funcionários europeus a um parque temático nos Estados Unidos.

Os europeus ficaram perplexos com o que presenciaram: cultura americana amplamente presente com bares, *fast-food*, lojas de presentes e restaurantes. Esse não era o tipo de investimento que eles queriam em seu país.

Tentando ser ainda mais atrativos, os executivos americanos ofereceram mais viagens para outros parques americanos para um grupo ainda maior de funcionários e familiares. Foi um completo desastre.

Se os americanos tivessem um negociador mais sensível à cultura europeia, eles poderiam ter capitalizado sobre a diferença entre as 2 culturas oferecendo uma apresentação detalhada de um parque de diversão adaptado aos gostos locais, ignorando as peculiaridades do parque americano.

Em um país de dimensões geográficas, como o Brasil, as diferenças existem entre estados e regiões.

Saber o que o seu interlocutor valoriza, e entender um pouco mais sobre seus hábitos culturais vai ajudar você a **falar a mesma língua do seu potencial cliente.**



Esteja preparado para as diferenças culturais no processo de negociação.

#4. Fazer o uso errado das ancoragem na negociação

As âncoras são parte de uma dinâmica e uma das melhores formas de negociação, conhecida como ancoragem e ajuste. Isso envolve os parâmetros, e a posição de cada parte em uma negociação.

Por exemplo, um casal estava vendendo sua casa por 500 mil reais. A primeira oferta que receberam foi de 375 mil reais, o que era uma oferta baixa demais para se considerar.

Então, o casal respondeu que essa não era uma oferta razoável e disse aos compradores para voltarem quando tivessem uma oferta de verdade.

Então, os compradores voltaram com 425 mil reais, como oferta. Feito isso, o casal cedeu e diminuiu o valor do imóvel a 495 mil reais.

Feito isso, os compradores voltaram com 430 mil reais, mas os compradores ainda não aceitaram a oferta.

Os compradores alegaram que, desde a sua oferta inicial já tinham aumentado a sua oferta em 55 mil reais, desde os 375 mil iniciais.

Mas os vendedores tiveram o cuidado de lhes lembrar que o ponto de partida não foram os 375 mil reais, mas sim a oferta de 425 mil reais.

Com essa âncora os vendedores argumentaram que diminuíram 5 mil reais dos 500 mil reais, e que o comprador aumentou 5 mil reais, dos 425 reais. Ambos haviam movido a mesma quantidade.

Mais algumas rodadas e a casa foi vendida, por um valor bem acima da oferta inicial do comprador. Por isso, é importante saber como usar a ancoragem na negociação a seu favor.

Confira estas docas: [As 5 regras da arte da negociação que você precisa conhecer](#)

#5 Desrespeitar o interlocutor

Finalmente, se você conseguiu o negócio, nunca comemore na frente do seu interlocutor. A negociação não é uma batalha, mas sim **uma etapa do processo de vendas**, encará-la como uma disputa é uma das piores formas de negociação.

Se você torna a negociação uma batalha, e comemora como se o seu cliente tivesse perdendo algo, você está perdendo pontos com ele, e ele vai acreditar que vocês estão em lados diferentes.

Isso pode inaugurar a relação comercial de uma maneira não tão vantajosa para os 2 lados como ela deveria ser.

Respeite seu interlocutor. Se fosse ao contrário, você não gostaria que ele faltasse com respeito com você.



Respeite seu interlocutor. Isso vai permitir uma negociação justa.

Você está pronto para ser um mestre da negociação?

É preciso estar pronto para negociar, uma vez que **a negociação é uma etapa natural do processo de vendas.**

O vendedor precisa saber que vai passar pela negociação em toda venda, e precisa estar preparado pra isso.

Caso contrario, suas vendas vão diminuir, você vai perder força, e sua confiança vai por água abaixo. Você precisa respeitar seu *prospect* e saber que só vai conseguir vender se souber negociar e se relacionar com seus clientes.

Agora que você já sabe os erros que precisa evitar e diversas formas de negociação, fique por dentro das [4 regras de ouro da negociação](#) e se prepare para ser um expert.