



# Livros sobre negociação: as 8 melhores obras para quem quer aprender a negociar melhores acordos

Negociar é algo que todo empreendedor e profissional de vendas precisa saber. Mas trata-se de uma habilidade que não se domina da noite para o dia e que requer muita experiência, jogo de cintura e capacidade argumentativa e de [persuasão](#).

E, na verdade, negociar é algo que fazemos muito todos os dias, mesmo quando não estamos trabalhando.

- Quem vai lavar os pratos?
- Quem vai ser o motorista da vez?
- Que sabores de pizza vamos escolher?

Por isso, saber negociar pode ser útil em todas as áreas.

Assim, se você deseja aprimorar suas [técnicas de negociação](#), então você precisa continuar a leitura deste artigo.

Separamos aqui 8 dos melhores livros sobre negociação. Dessa forma, você ampliar seus conhecimentos sobre esse assunto e obter sucesso nas suas negociações.

Seja no trabalho, seja em sua vida pessoal!

Leia também: [As 5 regras da arte da negociação que você precisa conhecer](#)

Você sabe a diferença entre vender e negociar? Então, dê uma olhada neste vídeo do Guilherme Machado:

## **Os 8 melhores livros sobre negociação**

Um dos grandes segredos das negociações de sucesso é estar preparado. Por isso, quanto mais você souber sobre o assunto, maiores as chances de se dar bem em negociações.

Então, não perca tempo, escolha alguns destes títulos e comece a ler o quanto antes.

Faça um plano de leitura e reserve, ao menos, meia hora por dia para isso, assim, em pouco tempo, sua performance em negociações vai melhorar.

Saiba mais: [Tipos de negociação: entenda a diferença entre ganha-ganha e ganha-perde](#)

### **1 – Negociação – Como lidar com objeções utilizando soluções eficazes e realizar**

## acordos personalizados



De Raul Candeloro, [Negociação](#) é uma obra que ensina o leitor de que maneira ele pode contornar situações em que a outra parte apresenta objeções à oferta inicial.

Dessa forma, o autor mostra que é possível transformar um “Não” em “Sim” e dá dicas para isso através de técnicas de negociação.

## 2 – Como Chegar ao Sim



[Como Chegar ao Sim](#) é um dos melhores livros sobre negociação e mostra o que fazer para negociar acordos sem fazer concessões.

Escrito por [William Ury e Roger Fisher](#), o livro aborda os resultados de pesquisas feitas por ambos autores e traz um passo a passo que o leitor pode seguir para fazer uma negociação bem-sucedida.

## 3 – Inteligência Emocional



O controle sobre as emoções pode ser um fator decisivo durante o processo de negociação. É partindo desse princípio que [Daniel Goleman](#), psicólogo internacionalmente renomado, escreve o livro [Inteligência Emocional](#).

O autor defende que controlar as emoções é uma das principais técnicas de negociação, pois contribui bastante para as **tomadas de decisões** e para o enfrentamento de situações conflituosas.

O autor ensina, também, como utilizar a inteligência emocional

nas negociações.

## 4 – As Armas da Persuasão – Como influenciar e não se deixar influenciar



Escrito por Robert Cialdini, [As Armas da Persuasão](#) é um livro que explica quais são os 6 princípios que regem as tomadas de decisões do ser humano.

São eles:

1. Reciprocidade;
2. Compromisso;
3. Aprovação social;
4. Afeição;
5. Autoridade;
6. Escassez.

O autor mostra para o leitor como é possível utilizar esses princípios a seu favor e realizar uma negociação de sucesso.

Se você se interessou pelo livro, então assista a este resumo animado. Ele foi criado pela Ilustradamente, neste vídeo:

## 5 – Everything Is Negotiable



Em [Everything Is Negotiable](#), Gavin Kennedy fala sobre as barreiras que os seres humanos costumam levantar quando colocados em uma situação de negociação e venda.

O autor usa o termo **remedial training** para se referir ao treinamento adequado para superar as dificuldades enfrentadas em uma negociação e, dessa forma, conseguir sempre os melhores acordos.

O livro está disponível apenas na versão em inglês.

## 6 – A Bíblia de Vendas



[A Bíblia de Vendas](#) é um livro escrito por Jeffrey Gitomer, empresário e palestrante que já trabalhou para grandes empresas, como Microsoft, Coca-Cola e Apple.

O autor levanta diversas questões enfrentadas por vendedores em um processo de negociação e destaca os principais erros que esses profissionais costumam cometer ao tentar fechar um negócio.

Gitomer traz em sua obra os 10,5 Mandamentos do Sucesso em Vendas e algumas técnicas de negociação para impulsionar as vendas com persistência, flexibilidade e informação.

## 7 – Consiga o que Você Quer



Em [Consiga o que Você Quer](#), Stuart Diamond mostra quais são as 12 estratégias que o leitor deve seguir para se tornar um negociador competente em qualquer situação.

O autor desta obra é considerado um dos principais especialistas quando o assunto é negociação. Aqui, ele compartilha algumas técnicas que ele ensina na Wharton Business School e destaca a importância da empatia e da ajuda mútua para se realizar uma negociação bem-sucedida.

## 8 – Refém na Mesa de Negociações



De George Kohlrieser, [Refém na Mesa de Negociações](#) é o último item da nossa lista de livros sobre negociação.

A obra fala sobre como os líderes podem superar conflitos, exercer seu poder de influência e aumentar o desempenho em suas negociações.

O autor, que por muito tempo trabalhou como negociador de reféns, utiliza a sua experiência para falar sobre as técnicas que ele adotava e como elas podem ser adaptadas a transações comerciais.

Aproveite que está por aqui e confira estas dicas de negociação:

**[Técnicas de negociação infalíveis para você nunca mais perder uma venda](#)** from **[Agendor](#)**

O que achou das nossas dicas de livros sobre negociação? Já sabe qual você vai ler primeiro? Conta pra gente nos comentários.

Lembre-se de que a leitura é uma das mais importantes formas de ampliar os seus conhecimentos e se tornar um profissional melhor.

**Quer mais algumas dicas de livros? Então confira alguns posts de nosso blog:**

- **[15 livros sobre liderança para melhorar a sua gestão do seu time comercial](#)**
- **[10 livros de atendimento ao cliente que não podem faltar em sua biblioteca](#)**
- **[Os 20 melhores livros de vendas que você não pode deixar de ler!](#)**

E se você quer ainda mais conhecimento, baixe alguns de nossos e-books gratuitos. Assim você já pode começar a se capacitar sem gastar nada como isso, acesse aqui: **[Conhecimento e Educação](#)**