



Negócios &
Estratégias

ARTIGO 2
TRANSFORMADOR

**NEGOCIAR É
CONSTRUIR, NÃO
CONQUISTAR**





Negócios &
Estratégias

INTRODUÇÃO

A negociação que ainda não evolui



Negociar virou rotina, mas continua sendo mal-entendida.

As empresas investem em vendas, marketing e operação, mas negligenciam a habilidade que sustenta todas elas: saber conversar com propósito.

**Boa negociação não é retórica, é
preparo e compreensão de
ecossistema.**



1) Diagnóstico – Por que as negociações fracassam

Elas fracassam por dois motivos: ego e improviso.

O ego faz o profissional querer ter razão; o improviso o impede de enxergar o contexto. Quando ambos se encontram, o resultado é previsível — ruído e desgaste.

Pergunta prática: Você está indo negociar ou se justificar?

2) O preparo real – antes da mesa Negociação é projeto, não improviso.

Antes de qualquer conversa:

- Entenda o negócio e o momento da outra parte.
- Liste o que é essencial e o que é negociável.
- Identifique os limites e o ponto de retorno.
- Antecipe cenários e alternativas.

Quem domina essas quatro etapas chega à mesa com equilíbrio emocional e repertório técnico.

3) Comportamento – o timbre da autoridade Postura é o que define a credibilidade.

A voz, o tempo de resposta, o olhar e o tom dizem mais que qualquer argumento.
Negociar não é reagir; é sustentar.
E isso se aprende com prática e autocontrole.



4) Escuta ativa – a inteligência invisível

A escuta identifica o que a fala esconde.
O bom negociador não busca brecha — busca sentido.

Escutar não é esperar a vez de falar, é interpretar o que não foi dito.

5) Limite – a fronteira da maturidade

Saber parar é uma virtude.

Quem insiste em vencer a qualquer custo transforma vitória em perda de reputação.

Respeitar o limite é proteger o futuro.

6) Tempo – a variável silenciosa

Tempo é o que separa o impulsivo do estratégico.

Negociar exige ritmo, não pressa.

O tempo certo de falar, de calar e de encerrar define mais que qualquer desconto ou cláusula.

7) Pós-negociação – a fase que ninguém monitora

A reputação nasce no pós-acordo.

Cumprir o combinado e manter comunicação limpa é o que transforma uma negociação pontual em parceria de longo prazo.



8) Plano de Ação – Negociar com Estratégia em 30 Dias

Semana 1: Liste suas últimas negociações e identifique onde o ego interferiu.

Semana 2: Estude o ecossistema de cada contraparte.

Semana 3: Treine pausas e controle de tempo durante conversas.

Semana 4: Implemente follow-ups estruturados e mensure a satisfação pós-acordo.



Negócios &
Estratégias



Conclusão – O novo conceito de vitória

Negociar bem é sair da mesa com respeito, não com exaustão.

É entender que acordos sustentáveis valem mais que conquistas momentâneas. O resultado ideal é simples: ninguém perde, o relacionamento ganha.

Negociar bem não é uma habilidade rara — é uma competência mal treinada.

Se este artigo te fez repensar o comportamento em mesa, o próximo passo é aprender o método — entender o tempo, o limite e o comportamento certo para cada cenário.

A Mentoria O Resgate foi criada para empresários e líderes que querem transformar teoria em performance, e que entenderam que boas intenções não bastam sem estrutura, preparo e autodomínio.

*Acesse pelo **QR Code** ao lado
e descubra como **aplicar o
conteúdo da mentoria** para
criar negociações mais
inteligentes, éticas e
sustentáveis.*



”

NEGOCIAR É
CONSTRUIR — E
TODA CONSTRUÇÃO
SÓLIDA COMEÇA
PELO FUNDAMENTO
CERTO.