

ARTIGO 2  
TRANSFORMADOR

NEGOCIAR É  
CONSTRUIR, NÃO  
CONQUISTAR







Negócios &  
Estratégias

## INTRODUÇÃO

# A negociação que ainda não evoluiu



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 mesaNegociação 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

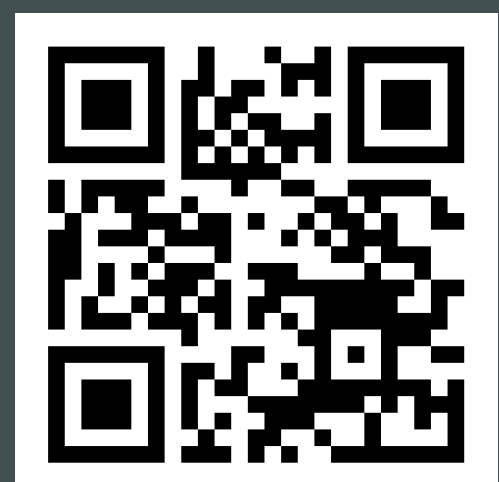
Negociar bem é sair da mesa com respeito, não com exaustão.

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.