



LAIR RIBEIRO

lair.ribeiro@gazetanews.com
Médico, com mestrado em cardiologia, e palestrante internacional, tendo se apresentado em mais de 20 países. É autor de vários livros que se tornaram best sellers.

Diante do desconhecido, pergunte

Muitas das negociações que fazemos no dia-a-dia acontecem com interlocutores conhecidos, como familiares ou amigos, por exemplo. Nesses casos, quase sempre sabemos como a pessoa pensa, quais são as suas motivações... E o contrário também é verdadeiro: nossos interlocutores, nesse contexto, nos conhecem.

Entretanto, no campo profissional, nem sempre você conhece o seu interlocutor. Elementos subjetivos, como motivação e valores, por exemplo, são desconhecidos e, sem eles, temos menos chances de concluir uma negociação com sucesso e de forma harmoniosa.

O vendedor de eletrodomésticos que tenta vender uma batadeira a partir de suas próprias motivações corre o risco de levar uma compradora que luta para controlar o colesterol a imaginar-se batendo litros de chantilly!

Diante do desconhecido, pergunte. Perguntar é a única forma possível para obter informação a respeito do interlocutor. E além de perguntar, saiba escutar. Assim vo-



Pixabay

Perguntar é a única forma possível para obter informação a respeito do interlocutor.

cê terá mais opções a seu dispor. Lembre-se sempre de que, em uma negociação, o controle é reservado a quem tem o maior número de opções.

Saiba o que você quer e até onde pode ir

Nunca inicie uma negociação sem saber exatamente o que você

pretende com ela (sem ter um objetivo) nem sem determinar para si mesmo quais são os seus limites, ou seja, até que ponto você está disposto a fazer concessões.

O objetivo bem definido permitirá que você persevere na sua capacidade de persuadir. E o conhecimento dos seus limites permitirá

que você utilize, parcimoniosamente, as concessões.

Objeções

As objeções fazem parte das negociações. Quando as partes não objetam, supõe-se que concordam com o que lhes é dito. Em geral, as objeções concentram-se em dois pontos: tempo e dinheiro. Como lidar com elas?

Na primeira vez que escutar uma objeção, faça de conta que não a escutou. Entretanto, se o seu interlocutor a repetir, significa que a continuará repetindo, a menos que você lide com a objeção. Dependendo da sua habilidade como negociador, uma objeção quanto a preço, por exemplo, pode ser uma excelente oportunidade para você evidenciar as qualidades do seu produto ou serviço.

Se houver uma objeção constante na negociação que você pratique rotineiramente, não espere que o seu interlocutor a mencione primeiro. Falando sobre a objeção antes do outro, você se antecipa às necessidades dele, e isso pode aumentar a confiança dele em você.

GN
RÁDIO **Gazeta**
NEWS

Fique ligado na gazetanews.com

PROGRAMAÇÃO **musical**
24 horas por dia

Notícias e Entrevistas

FALE CONOSCO!

561.727.4545

www.gazetanews.com

SEMPRE
PREMIER
Vivi
AVP
Brazjet

APRESENTAM

Tardezinha
FutMUSIC

09/10 novembro
A partir 12 AM

Futebol / Música / Churrasco
Sorteio / Bolão / Diversão

O ENCONTRO DE TODAS AS TRIBOS

APÓIO

Sábado
12 AM
03 PM

Domingo
5 PM
4 PM

BRAHMA
Bucket 6 cervejas \$17.50

PROMOÇÃO
GN RÁDIO

Mais informações
321 4400777

APÓIO

CARTÓRIO BRASILEIRO
PIZZA EXPRESS
Dr. Nerl Franzon

TIJUCA
CERFE

Rejuv chip

AEROJUICE

SPORTS FLEET

ATT FLÓRIDA

RIOS

VOCÊ É EMPREENDEDOR BRASILEIRO NA FLÓRIDA?

Participe de um dos nossos grupos do Recomendado Business Networking, e aumente seu número de clientes e faturamento.

São mais de 300 empresas regulamentadas de diversos segmentos que fazem um movimento poderoso de network, que rendeu no último ano um faturamento total superior à 50 milhões de dólares.

Somos mais de 22 grupos em ação e ficaremos felizes em ter você conosco.
www.recomendo.us

MATRIZ:
407 906-1019
info@recomendo.us
Sede Recomendado
6965 Piazza Grande Ave #309
Orlando, FL 32835

Reuniões quartas às 7pm
www.recomendo.us
@RecomendoEnUSA

Recomendo Business Network

Disponível na App Store e Google Play