



O QUE É O MÉTODO
HARVARD DE NEGOCIAÇÃO?

O QUE É O MÉTODO HARVARD DE NEGOCIAÇÃO?

01

QUEM SOMOS

02

MÉTODO HARVARD: UMA ESTRATÉGIA GANHA-GANHA

03

4 PONTOS FUNDAMENTAIS DO MÉTODO HARVARD

04

REFERÊNCIAS E CRÉDITOS

CREDENCIAIS DA CONSIGLIERI

Fundada em 1988, a Consiglieri é uma consultoria plural e especializada em gestão empresarial, análise de mercados e originação e direcionamento de negócios.

A transparência total nas relações comerciais, governamentais e com nossos colaboradores, é a base que norteia nossa empresa e perpetua nossa existência, dando a estrutura e formando alicerces de qualidade e confiabilidade mútua.

Hoje (junho/2020) possuímos 198 escritórios associados, sendo que sete (07) estão localizados no exterior (Paraguai, Chile, EUA, Itália, Alemanha, Bulgária e Eslováquia), o que nos dá uma grande capilaridade na prospecção e efetivação de negócios.



Na maioria das vezes, a negociação é relacionada a um jogo com um lado vencedor e outro perdedor, mas o Método Harvard desconsidera essa possibilidade. Ao final do acordo, todos os envolvidos acabam satisfeitos com o que for decidido. Faz sentido, certo?

Essa estratégia garante que, além de atingir os objetivos a curto prazo, os negociadores poderão manter uma boa relação a longo prazo também, facilitando futuras negociações.

Pensar em opções que agradam ambos os lados é uma forma de evitar conflitos durante e depois da negociação. Trata-se de facilitar o processo com decisões lógicas que o tornam mais justo e objetivo.



Para colocar essa técnica em prática e chegar mais vezes ao sim, existem 4 fatores decisivos no processo: pessoas, interesses, opções e critérios.

Na hora de negociar, esses 4 pontos devem ser considerados a fim de garantir uma negociação mais efetiva e bem sucedida.

Então dá uma olhada no que cada um deles significa para o Método Harvard:

1) Pessoas

Saiba separar as pessoas do problema em questão para enxergar a situação com empatia e entender as emoções da outra parte.

Não mantenha um posicionamento rígido na hora de negociar, isso pode causar uma tensão desnecessária e prejudicar a negociação para ambos os lados. Saiba evitar ou resolver impasses que venham a surgir da melhor maneira possível.

Uma opção é ser transparente a respeito do que lhe agrada ou não no acordo, estar aberto a escutar a opinião alheia e ser flexível na medida do possível.

2) Interesses

Em uma negociação, o resultado que se quer atingir é o interesse. Além disso, para cada interesse existem algumas posições, que são as tomadas de decisão em favor do interesse.

Nunca assuma a posição de “estou sempre certo”. É preciso lembrar sempre que, se você está negociando com alguém que possui uma opinião diferente da sua, essa pessoa com certeza tem motivos pessoais fortes para preferir essa opção. Procure entender e dialogar em busca de um resultado favorável para ambos.

Identifique os fatores que motivam as decisões e argumente sobre elas de forma amigável. Pergunte o porquê daquela preferência ou daquela atitude e também explique a legitimidade do seu posicionamento, mas sempre utilizando da comunicação não-violenta.

3) Opções

Um dos maiores problemas que causam impasses nas negociações é a falta de opções.

Imagine a situação: você entra na negociação com um único posicionamento definido, a outra pessoa te questiona sobre suas opções a oferecer e você se vê perdido. Sua credibilidade vai embora e a negociação já está prejudicada.

Negociar também tem a ver com propostas certas feitas na hora certa, então esteja preparado. Planeje-se estipulando o espaço em que você poderá buscar suas opções. Existe um limite de gastos? Qual o seu prazo máximo? No caso da defesa de uma ideia, quanto do seu plano inicial pode ser alterado sem prejudicar a essência dele? Conheça o terreno onde você está caminhando.

Feito isso, você já estará mais preparado na hora de negociar. Se o acordo não puder seguir o trajeto que você esperava, lembre-se de todas as alternativas possíveis dentro do seu limite estipulado. Busque soluções criativas e faça sugestões vantajosas para ambas às partes envolvidas.

4) Critérios

Para usar o Método Harvard, é fundamental definir critérios objetivos para a sua negociação. Um fator extremamente prejudicial para negociações é a sensação de desvantagem ou injustiça.

Quando uma das pessoas envolvidas sente que vai sair perdendo na negociação, ela se fecha e não aceita o acordo. Por isso, utilize critérios claros, objetivos e imparciais para argumentar sem deixar nenhum mal entendido.

Além de facilitar a negociação, uma definição de critérios bem feita pode ser decisiva para manter e estreitar relações futuras.

Nenhuma técnica garante com 100% de certeza que o seu objetivo será atingido, nem mesmo o Método Harvard. Mas, sem dúvidas, entender como elas funcionam e como beneficiam suas negociações já aumenta suas possibilidades de chegar ao sim.

- REFERÊNCIAS E CRÉDITOS:

- ESCOLA CONQUER - <https://escolaconquer.com.br/>
- MATÉRIA ADAPTADA DO PORTAL - encurtador.com.br/Uimr3
- PARA VER A MATÉRIA NO SITE DA ESCOLA CONQUER - [LINK](#)
- PARA VER A MATÉRIA NO NEWS DA CONSIGLIERI - [LINK](#)

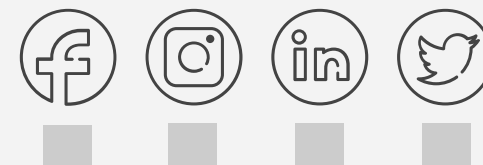
Obrigado

Alguma dúvida até aqui ?

consiglieri@consiglieri.com.br

+55 41 3573 6315

consiglieri.com.br



SÃO PAULO – SP - Alameda Araguaia, 1293 - Alphaville Industrial - Barueri - CEP 06453-003

CURITIBA - PR - Rua Barão de Monte Alegre, 273 – Jardim das Américas – CEP 81540-200

CASCADEL - PR - Rua Manaus, 3769 – Cancelli - CEP 85811-030