



X SALÃO DE PESQUISA SETREM

SAIPS

PESQUISA PROMOVENDO DESENVOLVIMENTO

54º SALÃO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA

12ª POSTERNA ESTADUAL DE TRABALHOS DE PESQUISA EM EDUCAÇÃO BÁSICA

12ª ADTRIA ESTADUAL DE PESQUISA EM EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

11ª JORNADA DE PESQUISA

9ª FÓRUM DE INVENÇÕES E INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS



Número do ISSN: 1981-2892

O PLANEJAMENTO COMO VETOR DA NEGOCIAÇÃO - ANÁLISE DE CASOS

Trabalho de: RUBIANA TAÍS DUMKE (rubi.dumke@gmail.com), JOICE MAIARA DELGIOVO HAUPENTHAL (joimaiarah.d.h@gmail.com).
Orientado por: VALMIR PUDELL (valmirpudell@brturbo.com.br).
Faculdade Três De Maio – SETREM.

Resumo:

À medida que o ser humano cresce, a necessidade de negociar abrange-se e sua efetuação fica mais complicada. Focou-se, neste presente artigo, a preparação, primeira etapa da negociação, também chamada de planejamento. A metodologia utilizada deu-se de maneira qualitativa quanto à abordagem, para analisar a subjetividade dos fatos. Quanto aos procedimentos a pesquisa é descritiva, bibliográfica e de estudo de caso, devido à observação dos fatos, das análises, utilização de bibliografia para obter informações a respeito de um assunto e estudo de caso para aprofundar os conhecimentos do mesmo. Para tanto, a técnica utilizada foi de análise de conteúdo, abordando cases do universo negocial do ponto de vista do planejamento. Assim, visou-se uma abordagem analítica mediante o planejamento, buscando estabelecer sua real importância bem como verificar o papel do planejamento em casos reais. Com o intuito de esclarecer o tema, abordou-se os assuntos relevantes para um planejamento eficiente, os quais foram postos em prática, para analisar o caso das aquisições da Semco, que dispôs da utilização de técnicas por persistência, blefe, buscando também uma alta gama de informações a respeito do mercado e tomando decisões com o auxílio de consultores. Conseguiram, assim, com um capital muito abaixo do exigível para a sua negociação, realizar um fechamento positivo do negócio. Além disso, também são mencionadas as negociações da Wall Mart, Rolls Royce e Stone Container. Posteriormente à análise, evidenciou-se que na ausência da preparação e do planejamento para as negociações, os cases estudados jamais teriam chegado tão alto com os resultados obtidos. Desse modo, percebeu-se que do planejamento, em sua maioria, depende o sucesso da negociação. Para isso este deve ser eficaz buscando informações sobre o indivíduo com quem se pretende negociar, dados de mercado, balanços da empresa com que se negocia, o perfil do negociador da outra parte bem como de si mesmo, os objetivos e entre outros fatores decisivos para o fechamento de um bom negócio.

Palavras chaves: Negociação, Planejamento Negocial, Estudos de Casos.

Referências

BRETT, Jean M. FRIEDMAN, Ray. BEHFAR, Kristin. Como Administrar Sua Equipe de Negociação. Harvard Business Review. Set. 2009. Volume 87, número 9.

CASTRO, Luciano Tomé. NEVES, Marcos Fava. Administração de Vendas: Planejamento, Estratégia e Gestão. São Paulo: Atlas, 2005.

FOWLER, Alan. Negocie Influencie e Convença. Trad. Maria Lúcia Leite Rosa. São Paulo: Nobel, 2000.

LEWICKI, Roy J. SAUNDERS, David M. MINTON, John W. Fundamentos da Negociação. 2 edição. Trad. Raquel Macagnan Silva. Porto Alegre: Bookman, 2002.

SHAPIRO, Benson P. POSNER, Ronald S. Como fechar uma grande venda. Harvard Business Review. Agosto, 2009. Volume 87, número 8.

APRENDA a negociar em sete passos ¼. Venda Mais. Disponível em: <http://www.youtube.com/watch?v=9aQBsqS1pNE> Acesso em: 28 nov. 2011.

CASO AMBEV, A importância de informar-se antes da negociação. Disponível em: <http://www.v2finance.com.br/artigos3/Modelos%20de%20Negocia%C3%A7%C3%A3o%20-%20%20O%20Caso%20AmBev.pdf> Acesso em: 08 nov. 2011.

COMO negociar, casos reais Rolls Royce, Wall Mart e Stone Container. HSM Management. Disponível em: Acesso em: 09 nov. 2011.

COMO ser assertivo em vendas e estabelecer uma negociação ganha-ganha. HSM Management. Disponível em: <http://www.hsm.com.br/editorias/assertivo-em-vendas/como-ser-assertivo-em-vendas-e-estabelecer-uma-relacao-ganha-ganha> Acesso em: 09 nov. 2011.

DIRETRIZES para uma boa negociação. Marcelo Ortega. Disponível em: <http://www.vendamais.com.br/ezines/68-objecoes-diretrizes-para-uma-boa-negociacao.html> Acesso em: 09 nov. 2011.