

COLEÇÃO
VENDA SEM CULPA, NEM DESCULPA

EBOOK 6

NEGOCIAÇÃO INTELIGENTE

Como proteger sua margem,
gerar **valor** e fechar **melhores acordos**



PREPARE-SE
BEM



ENTENDA O QUE
IMPORTA



DEFENDA
SEU VALOR



NEGOCIE COM
INTELIGÊNCIA



FECHAR BEM
É GANHAR

Autor:

MARCELO DE FAZZIO

INTRODUÇÃO

Muitos negociadores acreditam que negociar significa dar desconto.

Essa é um dos maiores erros em vendas.

Negociar não é reduzir preço.

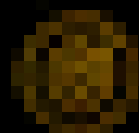
Negociar é construir valor.

Os melhores negociadores não vencem porque falam mais.

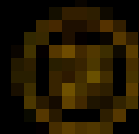
Vencem porque **entendem melhor.**



Entendem necessidades.



Entendem interesses.



Entendem prioridades.



Entendem limitações.

Uma boa negociação gera satisfação para ambos os lados.

Uma negociação ruim gera arrependimento.

Nesta coleção você aprenderá como negociar com segurança, profissionalismo e inteligência.



DICA 1

ENTRE PREPARADO

A negociação começa antes da reunião.

Quem **improvisa**:

- concede demais
- argumenta mal
- perde oportunidades

PRÁTICA

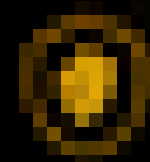
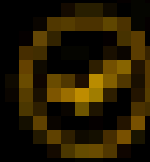
Antes de negociar, saiba:

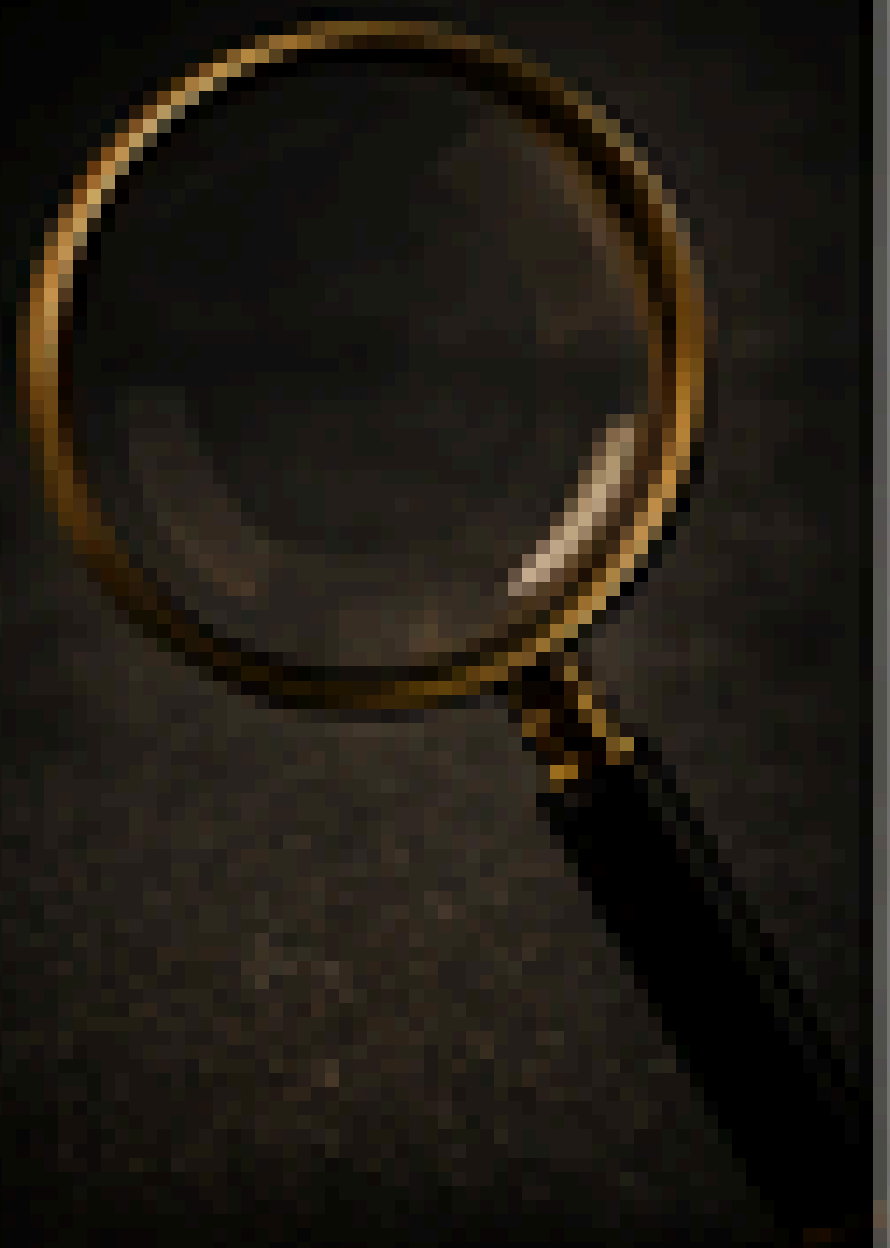
- ✓ preço mínimo
- ✓ condições possíveis
- ✓ diferenças
- ✓ alternativas

DICA 2

DESCUBRA O QUE REALMENTE IMPORTA

Tem sempre o cliente quer desconto,
As vezes ele quer:

-  prazo
-  entrega
-  segurança
-  suporte



PRÁTICA:

Pergunte:

“O que é mais importante
para você nesta negociação?”

DICA 3

ESCUTE MAIS DO QUE FALA

Quem fala demonstra pouco.
Quem escuta demonstra poder.

Toda informação obtida
melhora sua posição.



PRÁTICA:

Faça perguntas antes
de apresentar propostas.

DICA 4

NUNCA NEGOCIE CONTRA VOCÊ MESMO

Erro clássico:

O vendedor oferece desconto
antes mesmo do cliente pedir.

Isso destrói valor.



PRÁTICA:

Nunca reduza preço
sem motivo claro.

DICA 5

DEFENDA **VALOR** ANTES DO PREÇO

Quando o cliente entende o valor:
O preço perde força.

Quando o valor é fraco:
O preço tira o controle
da conversa.

PRÁTICA:

Explique benefícios antes
de discutir números.



DICA 6

TROQUE, NÃO ENTREGUE

Toda concessão deve
ter uma contrapartida.

Nunca dê algo sem
receber algo.

PRÁTICA

“Posso melhorar essa
condição se aumentarmos
o volume.”



DICA 7

CONTROLE SUAS EMOÇÕES

Negociação é racional.
Ansiedade faz o vendedor
ceder cedo demais.

PRÁTICA

Mantenha calma.
Solicite de uma forma amigável
poderosa.



DICA 8

NÃO TENHA PRESSA

Quem demonstra urgência excessiva perde força.

A necessidade entraquece a posição.

PRÁTICA

Conduza a conversa sem demonstrar desespero pelo fechamento.



CHAMADA 11 **Associação para o desenvolvimento**

DICA 3

CRIE CENÁRIOS

Grandes organizações trabalham com opções.

Opções aumentam o poder de controle.

PRÁTICA

Responda:

- Plano A
- Plano B
- Plano C



FAÇA 10

SAIBA A HORA DE FECHAR

Negociando, sempre
deixará margem.

Existe um momento
em que é preciso decidir.



PRÁTICA

Pergunte:

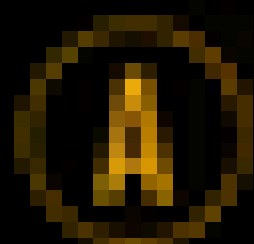
“Qual dessas opções
faz mais sentido para você?”

MÉTODO V.A.L.O.R.

13



VALORES ESPECÍFICOS
Fórmula e parâmetros.



APLICAÇÃO DE VALORES
Módulo sobre valores da pessoa.



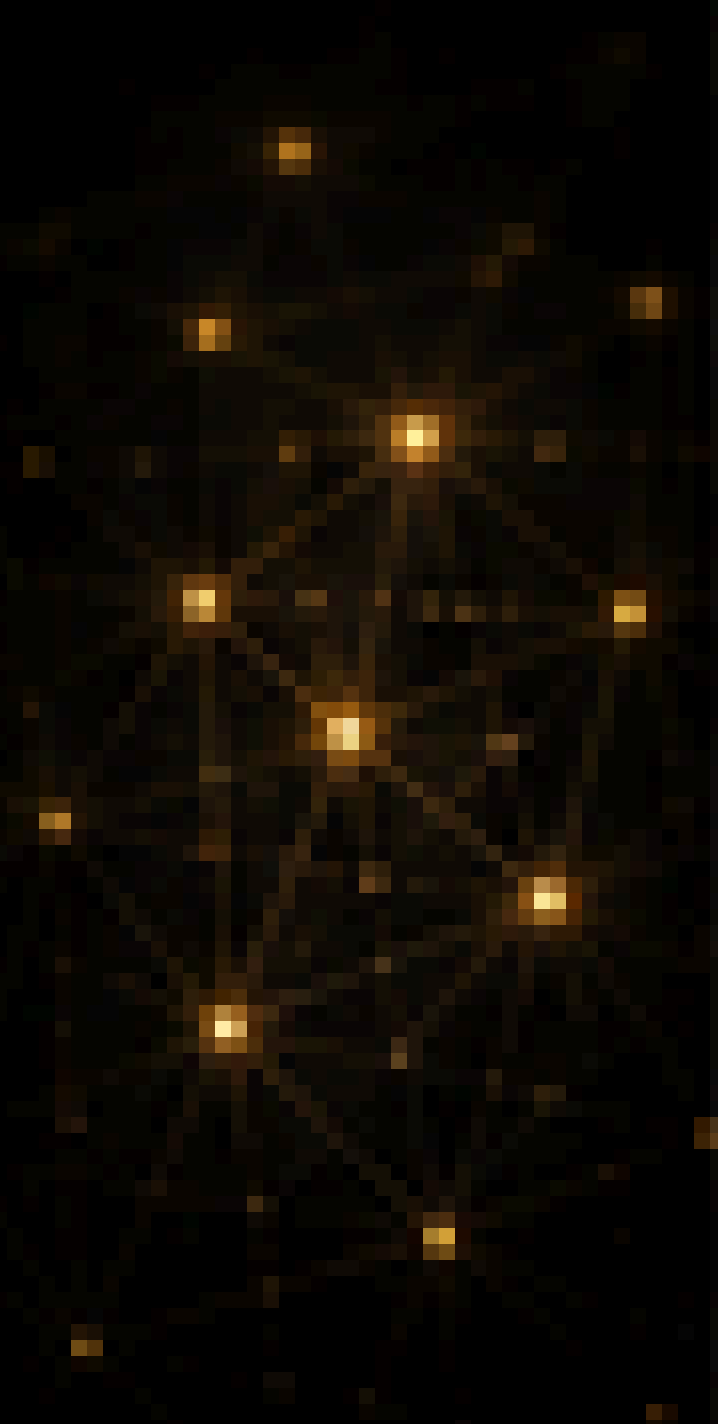
APLICAÇÃO PRÁTICA
Exercícios e jogos relacionados.



EXERCÍCIOS ADICIONAIS
Com aplicação.



REVISÃO E FÓRMULA
Combinando tudo o que aprendeu.



ERROS MAIS COMUNS

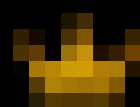
- ❌ Não desmontar o codo de entrada
- ❌ Não desmontar
- ❌ Respostas sem preparação
- ❌ Respostas inconsistentes
- ❌ Adicionar qualquer comentário
- ❌ Respostas de desconhecidos



FRASE FINAL

"Preço é o que o cliente paga.
Valor é o que ele leva."

"Grandes negociadores
fazem o cliente esquecer
a diferença."



MARCUS DE FREITAS



CONCLUSÃO

Negociar é uma habilidade.
É como toda habilidade,
melhora com prática.

Quanto mais você:

- ① entende
- ② entende
- ③ entende
- ④ entende mais

Mais você tem margem
de sua autoridade.

Os melhores negociadores
não são os que conhecem mais,
mas os que negociam melhor.

