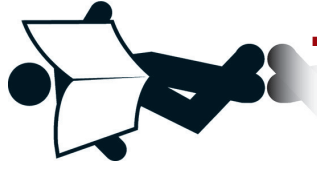


EXAME PME



O que saber para renegociar melhor

1 | Crie um plano antes de iniciar a renegociação

É comum donos de pequenas e médias empresas iniciarem uma renegociação sem antes criar um plano para definir o que exatamente deve ser negociado — prazos, valores ou condições de pagamento, por exemplo — e como lidar com quem estiver do outro lado. O ideal é sentar à mesa com o negociador da outra parte de pois de ter feito um plano contemplando os principais objetivos da renegociação e que tipo de medidas devem ser executadas para alcançá-lo.

2 | Escolha as pessoas certas — do seu lado

Uma parte do que determina o rumo de uma renegociação depende do grau de entendimento que será obtido entre quem pede e quem tem o poder nas mãos. Por isso, levar para a queda-de-braço pessoas preparadas para lidar com esse tipo de situação está entre as coisas mais importantes que um empresário deve fazer para atingir um bom resultado. Segundo especialistas, acima de tudo é preciso saber se posicionar nos momentos certos e sobreviver à tensão.

3 | Escolha as pessoas certas — do outro lado

Muitas vezes, por falta de informação — ou porque não há alternativa —, o empreendedor gasta horas negociando com alguém que não pode tomar decisões. Nesses casos, é preciso falar com quem tem a palavra final. Uma maneira de conseguir isso é elogiar o trabalho do subordinado e abrir o jogo dizendo que a situação pede um contato com seu superior. Com isso, é bem provável que ele faça essa ponte animado com a possibilidade de que elogiem seu trabalho.

4 | Faça a sua proposta no momento certo

Um empreendedor nunca deve apresentar sua melhor proposta no início de uma renegociação, pois é certo que o outro negociador irá pedir mais. Mas também é arriscado fazê-la depois de muito tempo, quando a paciência de todos já estiver por um fio. Em qualquer renegociação, há a hora certa para anunciar a proposta final. Descubri-la, de acordo com o negócio em questão e o temperamento dos negociadores, é fundamental numa renegociação.

5 | Saiba o que fazer se o Plano A não der certo

Às vezes, por melhor que seja o plano de uma pequena ou média empresa para atingir seu objetivo numa renegociação, o negociador que está do outro lado pode não arredar o pé do que está no contrato. Diante de uma situação como essa, o empreendedor precisa ter um Plano B. Esse plano deve contemplar alternativas que dependam de outras empresas. O importante é, desde o início da renegociação, estar de olho em mais de uma saída.