

Fazendo uma proposta e negociando

Começando:

Assistam a [esse vídeo](#) de um pitch de elevador, expressão usada para designar a apresentação breve de um negócio cujo objetivo é promover negociações.



Figura 1

Atividade 1:

Simulem uma negociação, que deve ocorrer de acordo com o pitch de elevador do vídeo. Um/Uma de vocês interpreta a pessoa que apresentou a ideia no vídeo e o outro/a outra, um potencial investidor.

Reagindo ao pitch:

Talvez fosse melhor.../Eventualmente, seria uma ideia melhor se...

Do meu ponto de vista, uma solução melhor seria...

Com relação ao seu pitch, eu tenho a seguinte posição: ...

Vamos pensar em alternativas.

Reagindo à oferta de negociação:

Nós podemos certamente chegar a um consenso.

Eu tenho algumas considerações a fazer em relação a...

Eu acho que posso rebater todas essas objeções.

Eu gostaria de fazer uma contraproposta:...

As negociações, infelizmente, parecem ter estagnado no momento.

O mais importante pra mim é...

Minha intenção é... / Minha maior prioridade é...

Esclarecimentos em negociações:

Se eu entendi o senhor/a senhora direito, ...

O que exatamente o senhor/a senhora quer dizer com...?

Eu não tenho certeza se o entendi bem/a entendi bem.

O senhor/A senhora poderia esclarecer um ponto para mim? / O senhor/a senhora poderia explicar isso melhor?

Poderíamos sintetizar seu posicionamento até agora?

Expressões de negociação para chegar a um acordo:

Se você estiver pronto,..., eu poderia talvez...

Eu estou pronto para aceitar sua proposta, porém sob uma condição:...

O senhor/A senhora estaria disposto/disposta a assumir um compromisso?

Em troca, o senhor/a senhora estaria disposto/disposta a...?

Aceitando uma proposta:

Eu penso que estamos de acordo.

Eu penso que chegamos a um acordo.

Negócio fechado.

Expressões para encerrar uma negociação:

Vamos sintetizar nosso acordo./Vamos rever rapidamente os detalhes, mais uma vez.

Eu penso que discutimos tudo o que era importante./Há ainda algo que esquecemos?

Atividade 2:

Elabore um novo produto ou um novo serviço e gaste algum tempo para preparar um pitch de um minuto, no qual você apresenta sua ideia a seu investidor/sua investidora em potencial (seu parceiro/sua parceira tandem). Depois do pitch, negocie com o investidor/a investidora.

Por fim, troquem os papéis.

Deem feedback um ao outro a respeito de seus pitches e suas habilidades de negociação. Há diferenças no estilo de negociação entre as suas culturas?

Fontes

Figura https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Business_presentation_byVectorOpenStock.jpg
1

Vídeo <https://www.youtube.com/watch?v=Y0ob6lX6Jn8>
1