

12 maneiras de aumentar a sua confiança nas negociações **por Karina Cunha**

Vivemos de certa forma sempre na tentativa de desvendar o melhor a fazer para que nossas negociações sejam bem sucedidas. Atualmente o segredo para uma boa negociação bem sucedida é a confiança. Se você tivesse que lidar com alguém em quem você não confia, como você iria agir ?

Provavelmente com muita cautela. Quando a confiança em alguém aumenta as ações falam mais do que as palavras. Quanto mais o outro lado confia na sua honestidade e integridade, mais fácil você vai conseguir um resultado ganha-ganha. Aqui estão 12 maneiras com as quais você pode aumentar a confiança durante uma negociação.

- 01 - Demonstre competência
- 02 - Tenha certeza de que a sua comunicação não verbal está de acordo com aquilo que você está falando.
- 03 - Mantenha uma aparência profissional
- 04 - Mostre as suas boas intenções. Tenha certeza de que o outro lado sabe que você se importa com as necessidades e metas dele.
- 05 - Faça aquilo que você diz que vai fazer.
- 06 - Vá além do relacionamento convencional. Divida informações com o outro lado para que ele possa conhecer melhor tanto você quanto a sua empresa.
- 07 - Ouça o que o outro lado tem a dizer. Incentive novas idéias e faça comentários sobre essas idéias. Mas antes de expressar suas opiniões, ouça com atenção para conseguir todas as informações necessárias.
- 08 - Não pare de se comunicar, especialmente quando as coisas estiverem ficando difíceis.
- 09 - Forneça informações corretas e precisas, sem pontos obscuros.
- 10 - Seja honesto Mesmo quando isso custar alguma coisa a você.
- 11 - Seja paciente
- 12 - Corra riscos calculados.

Karina Cunha
cunhakarina@yahoo.com.br