

Perfil de Preferências de Comportamento em Negociação

Você sabia que, em uma negociação, a forma como você se comporta é tão importante quanto o que você diz?

Negociadores podem perder vantagens devido a hábitos inconscientes que geram padrões de comportamento que influenciam a forma como os outros reagem. Scotwork ajuda você a enxergar esses padrões com clareza pela primeira vez e a adaptar seu estilo para alcançar melhores resultados em negociações.





O ESTILO DE COMPORTAMENTO É ALTAMENTE INFLUENTE PARA O SUCESSO EM NEGOCIAÇÕES

Em toda interação, todos nós temos um “estilo” de comportamento natural, aprendido e desenvolvido ao longo de muitos anos. Tendemos a repetir os comportamentos que funcionam para nós e, seja qual for o nosso estilo, achamos alguns aspectos das negociações mais naturais e outros mais desafiadores.

O Scotwork aprendeu que comportamentos que funcionam bem em uma situação de negociação não necessariamente funcionarão em todas as situações. Ao entender seu próprio estilo de comportamento natural, você pode avaliar sua adequação às circunstâncias que enfrenta e optar por modificar seu estilo para alcançar melhores resultados.

COMO SEU ESTILO COMPORTAMENTAL INFLUENCIA SUA PROVÁVEL EFICÁCIA AO USAR OS 8 PASSOS DA SCOTWORK?

A estrutura de 8 passos da Scotwork© traz estrutura e clareza à maneira como as pessoas negociam. Em nosso curso de Aprimoramento de Habilidades de Negociação, a estrutura fornece aos participantes um roteiro e os capacita com uma compreensão clara de como qualquer negociação pode ser gerenciada e resolvida com sucesso.

Nosso modelo de Preferências de Comportamento em Negociação foi desenvolvido com base em nossa compreensão das mudanças nas necessidades dos clientes e na necessidade de oferecermos uma avaliação robusta e academicamente rigorosa, diretamente vinculada à nossa estrutura de 8 passos.

MODELO DE COMPORTAMENTO EM NEGOCIAÇÃO DA SCOTWORK

Ao longo de três anos de estudo aprofundado com negociadores experientes, desenvolvemos e testamos um modelo comportamental específico para negociação, baseado em quatro dimensões:

Interpessoal – o equilíbrio relativo entre uma abordagem competitiva e uma cooperativa. Tempo – a medida em que um negociador adota uma perspectiva de longo prazo versus um foco na imediatidade da situação atual.

Informação – quais informações o negociador está mais predisposto a trazer para a conversa: fatos versus sentimentos.

Planejamento – a dinâmica de uma abordagem sistemática e metódica versus uma postura mais fluida e adaptável.

Cada dimensão possui uma subescala com duas posições opostas. Suas respostas a um questionário, com cenários específicos de negociação e perguntas sobre sua abordagem de negociação, determinam seu próprio relatório de perfil de comportamento de negociação.

RELATÓRIO DE PREFERÊNCIAS DE COMPORTAMENTO EM NEGOCIAÇÃO

O relatório contém seu perfil exclusivo e oferece informações valiosas sobre o estilo que você provavelmente adotará ao negociar.

Ele explora, em todas as quatro dimensões, os impactos potenciais desse estilo em uma variedade de circunstâncias de negociação. Também mostra sua pontuação de versatilidade pessoal para ajudá-lo a entender com que naturalidade você consegue adaptar seu comportamento ao estilo de suas contrapartes e às diferentes demandas das situações de negociação que você pode enfrentar.

RELATÓRIO DE TENDÊNCIAS DA EQUIPE

Quando várias pessoas da mesma equipe respondem ao questionário, a Scotwork pode combinar as pontuações em um relatório de Tendências da Equipe que fornece insights valiosos sobre a dinâmica da equipe.

Isso permite que você entenda os pontos fortes coletivos, identifique possíveis pontos cegos e construa equipes estrategicamente para maximizar a eficácia da negociação.

Interpersonal - the relative balance of a competitive vis-à-vis a cooperative approach.



Time - the extent to which a negotiator adopts a long-term outlook vis-à-vis a focus on the immediacy of the current situation.



Information - which inputs is the negotiator more predisposed to bring to the conversation; facts vis-à-vis feelings.



Planning - the dynamic of a systematic and methodical approach vis-à-vis a more fluid and adaptable stance.



POR QUE OS CLIENTES VALORIZAM NOSSO RELATÓRIO?

Até mesmo os negociadores mais habilidosos podem perder vantagens devido a hábitos inconscientes que geram padrões de comportamento que influenciam a forma como os outros reagem.

Nosso relatório ajuda você a enxergar esses padrões com clareza pela primeira vez. Ele oferece insights sobre os pontos fortes que você naturalmente traz para a mesa de negociações, os pontos cegos que podem prejudicá-lo e como adaptar seu estilo para alcançar melhores resultados – especialmente nas negociações mais importantes.

- Maior autoconsciência: Compreenda como os outros o percebem à mesa de negociação
- Melhor composição de equipe: Escolha a combinação certa de estilos para cada negociação
- Desenvolvimento mais rápido: Concentre o coaching e o treinamento onde eles terão o maior impacto
- Melhores resultados: Adapte seu comportamento à situação e à contraparte, não apenas ao acordo
- Maior confiança: Entre nas negociações sabendo exatamente como usar seus pontos fortes

TRANSFORMANDO AS INFORMAÇÕES DO RELATÓRIO EM AÇÃO

Compreender o comportamento só é valioso se levar a um melhor desempenho nas negociações. Por isso, nossos consultores não apenas entregam um relatório, mas trabalham com você para aplicá-lo.

Por isso, cada participante beneficia de:

- Sessão individual de feedback (1-2-1) com consultor Scotwork
- Apoio na aplicação prática dos resultados
- Orientação para negociações reais

Ajudamos indivíduos e equipes a:

- Preparar negociações críticas
- Responder eficazmente a táticas e pressão
- Reforçar comportamentos positivos
- Selecionar os membros certos para funções-chave



Questionário online

Revisão dos resultados por um consultor da Scotwork

Sessões de coaching individual

Relatório de Tendências da Equipe analisa a eficácia da equipe

Planos de ação individuais e em equipe

Estudos de Caso



DO CONFRONTO DIRETO AO GANHA-GANHA

Um cliente de longa data contatou um consultor da Scotwork ao se deparar com uma negociação com uma nova contraparte que considerava muito desafiadora. Nosso consultor solicitou que o cliente preenchesse o questionário de Perfil Comportamental, que identificou uma tendência ao estilo comportamental de “Dominância Impositiva”.

O cliente também avaliou a nova contraparte como tendo um estilo de Dominância Impositiva ainda mais acentuado e admitiu que, embora sua própria abordagem funcionasse em outras circunstâncias, esse choque de estilos estava causando sérios problemas, especialmente quando a balança de poder favorecia a contraparte. Nosso consultor orientou o cliente a adaptar seu estilo sem perder a assertividade e a usar uma declaração inicial positiva e propostas condicionais para melhorar o relacionamento para ambas as partes.

ASSERTIVO, NÃO PASSIVO

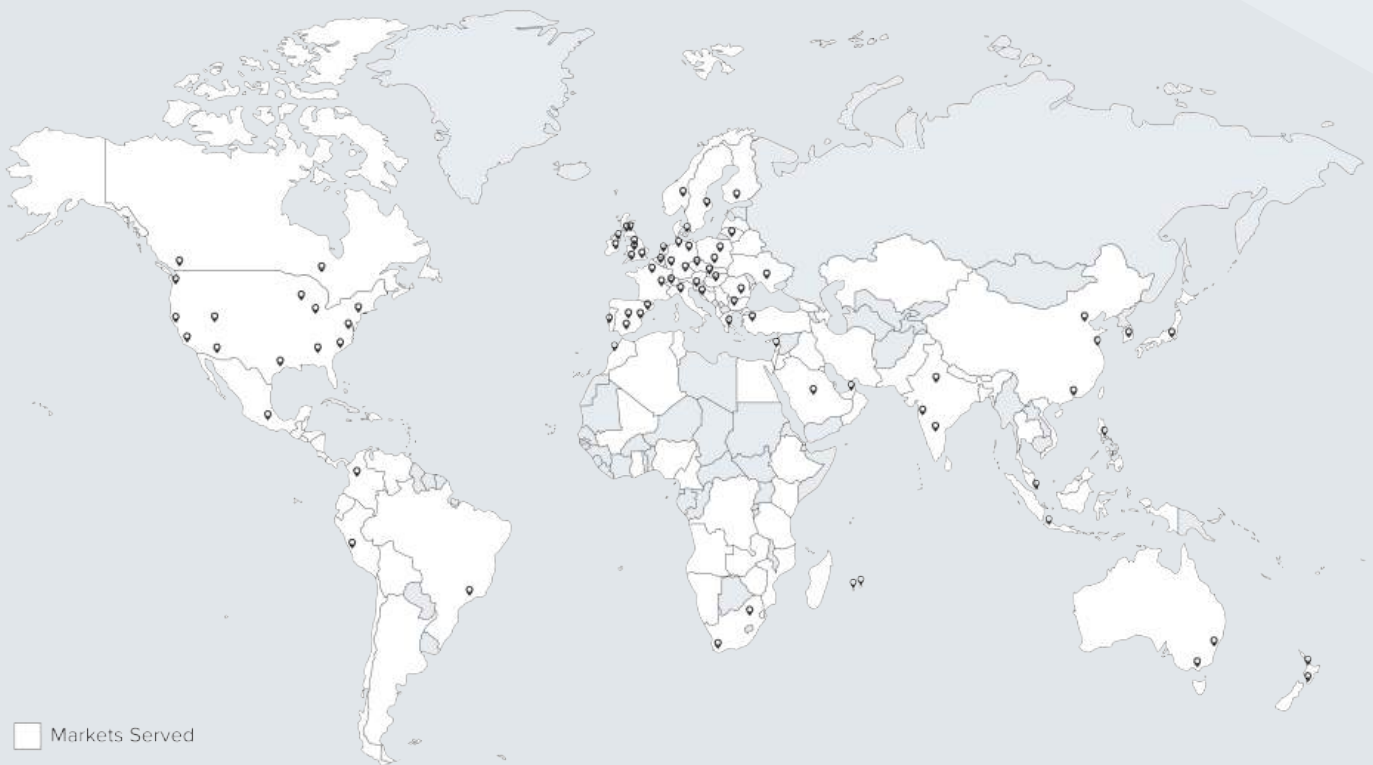
Em um de nossos cursos de Aprimoramento de Habilidades de Negociação, todos os participantes tiveram a oportunidade de preencher o questionário do Relatório de Comportamento e de participar de uma sessão de coaching com um consultor da Scotwork. Um dos participantes obteve uma pontuação alta nas dimensões “Acomodação Agradável” e “Envolvimento Emocional” e compartilhou sua preocupação de achar a negociação difícil devido à sua aversão a discordâncias e à sensação de conflito.

Nosso consultor não apenas o ajudou a entender a diferença entre assertividade e agressividade, mas também a identificar seus principais objetivos e garantir que ele soubesse quais deles não eram passíveis de negociação. Ele recebeu orientações sobre como se preparar com maior foco em seus objetivos e como abordar impasses de forma mais construtiva. O participante afirmou que a sessão de coaching o ajudou a focar melhor nas habilidades dos 8 Passos e a compreender o impacto de seu próprio comportamento na busca por um resultado bem-sucedido.

Sobre a Scotwork

CAUSANDO UM IMPACTO REAL NO MUNDO TODO

A Scotwork formou centenas de milhares de gestores seniores em 30 idiomas. Crescemos para nos tornarmos a consultora independente de negociação número um do mundo, com escritórios em 50 países. Trabalhamos com organizações grandes e pequenas em todos os setores. Após mais de 50 anos, continuamos a dotar as pessoas de competências poderosas que transformam as suas vidas e a proporcionar às empresas futuros mais bem-sucedidos.



Markets Served

Points Of Contact

África do Sul
Alemanha
Arábia Saudita
Austrália
Bélgica
Brasil
Bulgária
Canadá
China
Colômbia
Coreia do Sul
Croácia
Dinamarca

EAU
Eslováquia
Eslovênia
Espanha
EUA
Filipinas
Finlândia
França
Grécia
Hungria
Índia
Indonésia
Irlanda

Ilha da Reunião
Itália
Japão
Kuwait
Líbano
Lituânia
Malásia
Marrocos
Maurícia
México
Noruega
Nova Zelândia
Países Baixos

Polónia
Portugal
RAE de Hong Kong
Reino Unido
República Checa
Romênia
Singapura
Suécia
Suíça
Turquia
Ucrânia

Entre em contato conosco para saber mais.

E-mail: info.br@scotwork.com

scotwork.br