

## Como você é como Negociador?

Será que você é um bom negociador? Descubra a resposta realizando o teste a seguir.

Questão	Sim	Não
1 – Faço uma minuciosa pesquisa da área em que estou negociando, antes de começar um diálogo com meu cliente.		
2 – Considero os dois lados do assunto antes de iniciar a negociação.		
3 – Eu tenho um plano de recuo quando as coisas não caminham da maneira como eu pretendo.		
4 – Tenho um plano específico para a negociação antes de iniciá-la.		
5 – Eu levo em conta o tipo de personalidade da pessoa com a qual estou negociando.		
6 – Faço uma previsão das possíveis objeções e concordâncias que o cliente poderá fazer.		
7 – Determino o estilo e as táticas que serão necessárias em cada negociação.		
8 – Mantenho minhas emoções fora do processo de negociação e nunca levo as coisas para o lado pessoal.		
9 – Eu me sinto confortável e confiante durante o processo de negociação.		
10 – Eu sei onde eu sou mais vulnerável no processo de negociação.		
TOTAL		

Considere que cada questão para a qual você responde SIM vale um ponto. Quantos pontos você obteve no teste? O vendedor de sucesso deve tirar nota 10 neste teste, mas se você não chegou lá ainda, reveja todas as questões em que você assinalou NÃO. O que você poderia fazer para mudar esta resposta?

De um modo geral, podemos concluir seu perfil de negociação a partir deste teste assim:

Acima de 7 respostas SIM: Muito bom, você deve ter facilidade em fechar negócios.

Entre 4 e 7 respostas SIM: Precisa trabalhar mais aquilo que respondeu NÃO, melhorar sua maneira de negociar e buscar avanços baseados nas técnicas e idéias passadas neste livro, em especial neste fundamento do processo de vendas.

Abaixo de 4 respostas SIM: Atenção total, você pode estar na área errada ou vendas não é para você. Mas não desanime, existem formas de melhorar, é preciso determinação e prática dos conceitos deste livro.

Esse processo de auto-avaliação deve ser realizado constantemente, assim você sempre poderá pensar sobre os itens que deve melhorar, se esforçar e trabalhar para melhorá-los.

O maior desafio de um negociador é ter que superar objeções, mantendo a calma e a eficiência na comunicação e poder de persuasão.

Informações completas sobre técnicas de vendas, prospecção e controles para gerenciamento de produtividade, consulte o livro SUCESSO EM VENDAS – Editora Saraiva ou nossos treinamentos e palestras em [www.marceloortega.com](http://www.marceloortega.com)