



Educação Financeira

Crédito Consignado

Módulo 4: Negociação financeira

Objetivo

Conscientizar nossos clientes sobre a importância da negociação financeira como alicerce de conforto, segurança e bem-estar pessoal

O conteúdo deste material é baseado no Programa Global de Educação Financeira desenvolvido pela Microfinance Opportunities e com o apoio da Fundação Citi

Educação Financeira

Você, comprando o produto que deseja por um preço justo.

Uma opção para conseguir um bom desconto é negociar com o gerente da loja.

A Credicard Financiamentos preparou este material com ótimas dicas para ajudar você a negociar o preço do que deseja comprar.

Leia, organize-se
e prepare-se
para uma vida
muito mais
tranquila,
conquistando o
que quiser

A person is sitting outdoors, holding a large card in front of their face. The card has a vertical red and black striped pattern. The person is wearing a dark green sweater and blue jeans. The background is a blurred outdoor setting with trees and a body of water.

O que você vai aprender?

- Controlar seu orçamento e usar bem o seu dinheiro
- Poupar dinheiro, acredite você consegue
- Gerenciar suas contas
- Melhorar suas negociações financeiras
- Conhecer melhor os serviços bancários à sua disposição

Use bem o seu dinheiro

Neste módulo você vai aprender a:

1

Saiba o que é
uma negociação
financeira

3

Dicas para uma
boa negociação

2

Prepare-se para
a negociação!

4

Negocie!

Definindo seus objetivos financeiros


Antes de prosseguir, faça um exercício e **escreva todos os produtos que quer comprar**

Todos os meses temos **contas para pagar** (aluguel, dívidas do cartão de crédito, escola, comida, remédios, etc.)

Além disso, planejamos **investir em projetos pessoais** como cursar uma faculdade, construir ou reformar nossa casa, fazer uma viagem entre outros.

Entender nossos **objetivos futuros** nos ajuda a planejar o melhor modo de atingí-los.

Agora que você já escreveu seus objetivos futuros, vamos te ajudar a fazer uma **Negociação Financeira**

A person is sitting on a wooden bookshelf, reading a book. They are wearing a light-colored long-sleeved shirt, khaki pants, and black lace-up shoes. The bookshelf is filled with various books, and the background is slightly blurred, suggesting a library or bookstore setting. The overall lighting is warm and focused on the person and the book they are reading.

Saiba o que é uma negociação financeira

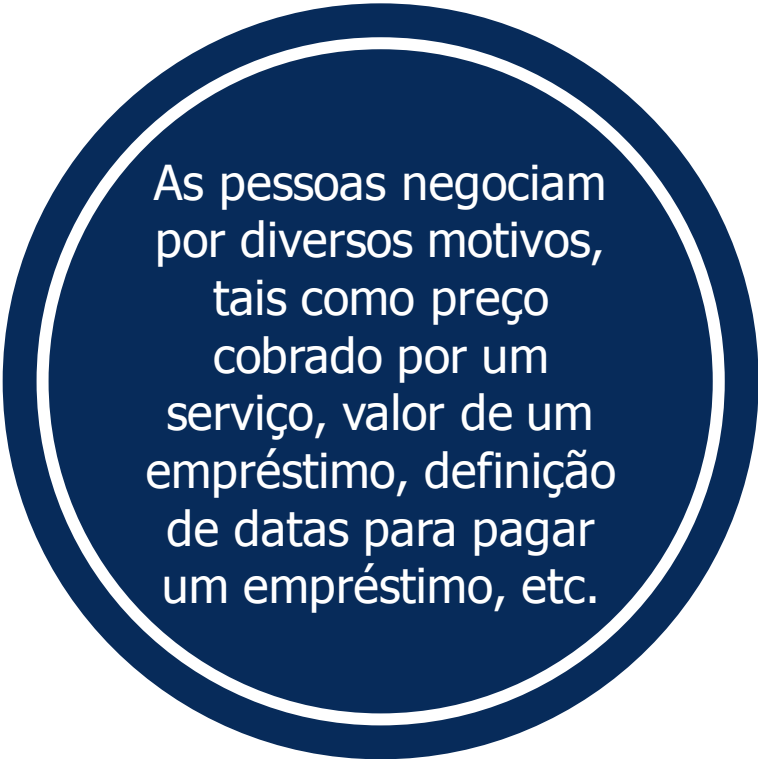
A Negociação Financeira ajuda você a conversar com o gerente para ganhar descontos. Também iremos aprender a negociar o preço do que deseja comprar.

Saiba o que é uma negociação financeira

Primeiro de tudo, é preciso saber o que é uma Negociação Financeira

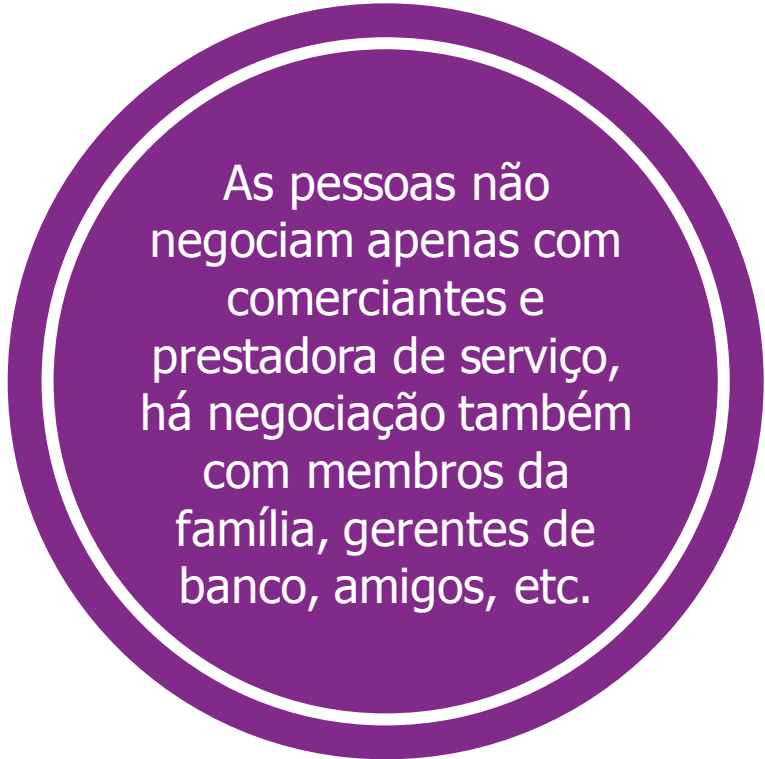
Negociação financeira é a comunicação entre duas ou mais pessoas com o objetivo de chegarem a um acordo sobre uma ou mais questões financeiras

Saiba o que é uma negociação financeira



As pessoas negociam por diversos motivos, tais como preço cobrado por um serviço, valor de um empréstimo, definição de datas para pagar um empréstimo, etc.

e



As pessoas não negociam apenas com comerciantes e prestadora de serviço, há negociação também com membros da família, gerentes de banco, amigos, etc.

Saiba o que é uma negociação financeira

Em uma negociação, podem haver 3 resultados diferentes

- **Ganha-Ganha**

Quando todos os participantes da negociação ganharam algo ou tudo que queriam

- **Perde-Perde**

Quando nenhum participante ganhou algo ou parte do que deseja.

- **Perde-Ganha**

Quando um participante obtém aquilo que deseja e o outro não obtém nada

Sempre busque o resultado "Ganha-Ganha", pois todos sairão satisfeitos e dispostos a negociarem novamente.

A close-up photograph of a person's hands in a dark grey suit jacket. The person is holding a pair of black-rimmed glasses over an open newspaper. The newspaper's text is visible but blurred. The background is a bright, out-of-focus white area.

**Prepare-se para
a negociação!**

Prepare-se para a negociação!


Há maneiras de se preparar para uma negociação e **aumentar as chances de sucesso.**

- Coletar informações: o custo do produto em outras lojas.
- Conhecer os interesses do gerente: se ele pode ou não dar ainda mais desconto quando o produto já está em promoção
- Decidir o que negociar.
- Aconselhar-se com amigos(as) que já trabalharam com o produto desejado.
- Saiba o que fazer se a negociação não atender suas necessidades.
- Tenha uma **boa relação, respeitosa e calma ao negociar.**

Prepare-se para a negociação!

O que você precisa antes de negociar:

- **Decidir o que quer da negociação:** um desconto de 10%, um outro produto de brinde.
- **Coletar informações:** fazer pesquisa de preços, saber se o produto já está com desconto.
- **Compreender os interesses das outras pessoas:** se o vendedor já deu o desconto máximo e se ele ultrapassar esse limite deixará de ganhar a sua comissão.
- **Planejar o que vai fazer:** pense o que você vai perguntar e pedir.

A close-up, over-the-shoulder view of a person with dark hair, seen from the side, writing in a spiral-bound notebook. The person is holding a silver pen and is focused on the page. The notebook has a light-colored cover and a spiral binding on the left side. The background is softly blurred, showing what appears to be a desk or table. The overall lighting is bright and natural, creating a professional and focused atmosphere.

Dicas para uma boa negociação

Dicas para uma boa negociação

Na hora da negociação você **deve**

- Ouvir a outra pessoa
- Reconhecer a sua opinião
- Expressar a sua posição com confiança
- Olhar nos olhos da pessoa que está negociando
- Conversar sobre idéias com quem está negociando, buscando chegar a uma solução comum

Na hora da negociação você **não deve**

- Ficar irritado
- Ser mal educado ou rude
- Rejeitar imediatamente as idéias de outras pessoas
- Ficar só com uma posição (não abra mão da sua idéia inicial)
- Deixar o assunto ser desviado

A photograph of two women in a workshop setting. They are both wearing white short-sleeved shirts and tan trousers. They are focused on cutting pieces of bright pink fabric with scissors. The woman in the foreground is smiling slightly as she works. The background is softly blurred, showing what appears to be a window or a doorway. The overall lighting is warm and professional.

Negocie!

Na hora de
negociar e
colocar em
prática garanta
tudo o que
vimos até
agora

Negocie

Dica importante



Importante

A negociação deve ser uma conversa e não uma discussão. Procure conhecer com quem está negociando, quais são os objetivos dessa pessoa.

A hand in a red glove holds a wooden pole with a black and white checkered racing flag. The flag is waving against a clear blue sky. The text is overlaid on the left side of the image.

Parabéns!

Agora que você já sabe como negociar, basta aplicar o que aprendeu em seu dia-a-dia. Esperamos que estas orientações o ajudem a prosperar financeiramente.

Agora é hora de praticar na vida real!