DECISÕES · *DECISIONS*

# *Algumas decisões mudam a empresa. Outras acabam com ela.*

A negociação nunca foi o problema. O problema sempre foi decidir sem enxergar o jogo inteiro.
Vender, comprar, aceitar um sócio, encarar o banco: há decisões em que errar custa caro demais.
A gente senta ao seu lado antes da primeira jogada.

*Does this sound familiar?*

# *Você percebe isso acontecendo?*

E não, não é só com você. Quase todo dono de empresa que cresceu já passou por pelo menos um destes.

01 Preciso vender agora, ou espero?

02 Aceito essa proposta, ou seguro?

03 Meu sócio quer sair, e não sei por quanto.

04 O banco mudou as condições no meio do jogo.

05 O investidor quer participação. Quanto é justo ceder?

06 Tenho a sensação de estar cedendo demais.

# *O que custa deixar como está*

Toda decisão grande tem um custo que não aparece na hora. Ele chega depois, com juros.

01 Cada concessão feita no susto vira referência para a próxima. O outro lado aprende o seu limite.

02 Quem decide sem ver os próximos movimentos costuma perder antes da reunião começar.

03 O preço de errar numa venda, numa saída de sócio ou numa dívida raramente dá para desfazer.

***O problema quase nunca foi negociar. Foi decidir sem método, e descobrir o preço depois.***

# Por que isso acontece

Negociar não é trocar propostas. É **administrar consequências**. Cada pedido, cada concessão, cada silêncio, cada prazo, cada número na mesa abre um movimento do outro lado.

Não adianta fazer movimentos de Xadrez em um jogo de cartas. Quem enxerga mais jogadas à frente, decide melhor.

**Quem não mede o que pede, cede.**

# O que a gente faz

A gente entra **antes da negociação começar**, quando a decisão ainda está se formando:

- **organiza os cenários**
- **mede o risco de cada caminho**
- **antecipa os movimentos do outro lado**
- **estrutura as alternativas**

Na mesa, prepara cada pedido e cada concessão. Fora dela, **sustenta a decisão com quem carrega o peso dela**.

> É o nosso método NAIPE em ação: a gente mede o pedido, lê quem pede e antecipa os movimentos, para você chegar na mesa sabendo o jogo inteiro.



***Uma pergunta direta***

## Antes da próxima decisão grande, uma pergunta: você está enxergando o jogo inteiro, ou só a jogada da vez?

## É sobre isso que a gente conversa.

Já sentamos em centenas de negociações difíceis: venda, entrada e saída de sócio, dívida, aquisição. O padrão se repete, e ele pode jogar a seu favor.




## ***Conversar sobre uma decisão***

**WhatsApp +55 (41) 98752-1444**

**fale.com@advisor.tips**

**advisor.tips/pt/contato**

**APRESENTADO POR**

Nome _____ Telefone _____ E-mail _____