

Propor, ceder e fechar um acordo

Inglês B2 · Aula

Resposta rápida: Para negociar em inglês no nível B2, use frases que proponham, recusem com educação, cedam e imponham condições, como How about, I'm afraid, We could meet halfway e provided that. Combine essas expressões com if, unless e would para manter um tom diplomático e fechar o acordo com clareza.

Nível: Inglês B2 (QECR, intermediário superior) · **Referência oficial:** QECR B2 (Companion Volume 2020), QECR B2 Interação oral, QECR B2 Mediação

Como negociar em inglês sem soar rude?

Negociar é buscar um acordo entre interesses diferentes: salário, aluguel, contrato com fornecedor. Em inglês, o tom importa tanto quanto o conteúdo. Frases diretas demais, como I want a discount, soam duras. Prefira I was wondering if you could offer a discount. — Será que vocês poderiam oferecer um desconto?

Etapas da negociação



Uma negociação costuma seguir quatro movimentos.

Quais frases usar em cada etapa?

Função	Frases	Tradução
propor	How about a ten percent discount?	Que tal dez por cento de desconto?
recusar com educação	I'm afraid that's not possible.	Receio que isso não seja possível.
ceder	We could meet you halfway.	Podemos chegar a um meio-termo.
impor condição	We'll agree, provided that you pay in advance.	Aceitamos, desde que paguem adiantado.
fechar	Do we have a deal? / It's a deal.	Estamos de acordo? / Fechado.

Frases por função

Propor

How about 5%?
We'd like to offer

Ceder

We could meet
halfway

Condição

provided that
as long as

Agrupe as frases por função e treine em voz alta.

Antes de ceder, esclareça os termos. Perguntas como Could you clarify the delivery date? ou So, if I understand correctly, you are offering free shipping? evitam mal-entendidos e mostram que você presta atenção ao outro lado da mesa.

Como impor condições com if, unless e provided that?

Regra: condições em negociações

Use o presente depois de if, unless, as long as e provided that, e will ou could na outra parte: If you order 500 units, we will give you a discount. Use would para propostas mais hipotéticas e educadas: If you signed today, we would include delivery.

Exemplos de situações reais

We won't sign unless you extend the warranty. — Não assinamos a menos que vocês estendam a garantia.

That's my final offer. — Essa é a minha última oferta.

Erro típico do brasileiro

Quem pensa em “estou de acordo” escreve I am agree. O correto é I agree ou I'm in agreement. Também é comum dizer If you will reduce the price após o if: use If you reduce the price.

A dica do Léo

Em Cape Town, vi minha tia negociar um tapete. Ela dizia sempre Could you do a little better? e sorria. Perguntas educadas abrem mais portas do que ordens.

Nota cultural

Em negociações no Reino Unido e nos Estados Unidos, é comum suavizar o “não” com expressões como I'm afraid ou Unfortunately. Elas mostram respeito sem fechar a conversa.

O essencial de negociar em inglês

- Propor: How about...? We'd like to offer...
- Recusar com educação: I'm afraid that's not possible.
- Ceder: We could meet you halfway; Let's split the difference.
- Condições: provided that, as long as, unless, on condition that.
- Fechar: Do we have a deal? It's a deal.

Propor, ceder e fechar um acordo: perguntas frequentes

Como recusar uma proposta em inglês de forma educada?

Use I'm afraid that's not possible ou Unfortunately, we can't accept that e depois sugira uma alternativa: What if we...? Evite um no seco.

Qual a diferença entre unless e if not?

São parecidas: unless significa if not. Dizer We won't sign unless you lower the price equivale a if you don't lower the price. Não use negativa depois de unless.

Como pedir um desconto?

Pergunte: Is there any room for a discount? ou Could you do a little better on the price? São formas educadas e comuns em reuniões.

Como dizer que a oferta é a última?

Diga That's my final offer ou That's as far as we can go. Esse movimento avisa que você não vai ceder mais.

Como fechar um acordo?

Confirme os termos e pergunte Do we have a deal? Se concordar, diga It's a deal ou Let's shake on it, e depois reforce por e-mail.