

Preparação para Negociação

Use esta ferramenta como um roteiro na etapa de preparação para negociação. (Circule “sim” após a conclusão de cada item preenchido.)

Você já pensou qual seria um resultado satisfatório?

SIM

O que você procura alcançar nesta negociação?

Qual seria o melhor resultado possível?

Qual resultado não seria aceitável?

Porque este resultado não seria aceitável?

...Acessando suas necessidades e interesses

SIM

Principais

Secundários

1.

1.

2.

2.

3.

3.

...Identificando e melhorando (se possível) sua BATNA

SIM

Qual a melhor alternativa caso o acordo não se concretize? (Veja a ferramenta - identificando sua BATNA".)

Quais são as possíveis ações para melhorar sua BATNA?

...Determinou seu preço de reserva? (Veja a ferramenta “Determinando Seu Preço de Reserva”.)

SIM

Qual é seu preço de reserva?

...Acessando a outra parte, sua BATNA e posição (<i>Veja a ferramenta “Acessando a Outra Parte – Posições e Interesses”</i>).	SIM
----- Quem é a outra parte:	
As circunstâncias do negócio:	
O que especificamente eles querem desta negociação (sua posição e interesse):	
Qual a BATNA da outra parte:	
Qual o valor que este acordo tem para eles:	
...Antecipando aspectos de autoridade.	SIM
----- Você compreende o nível de autoridade do representante que está negociando em nome da outra parte:	
O tipo de acordo que você está autorizado a fazer:	
...Desenvolvendo argumentos baseados em critérios objetivos (<i>Neste acordo, quais padrões e critérios são considerados justos e razoáveis?</i>)	SIM
----- Quais são seus melhores argumentos para defender seus interesses:	
Que outros argumentos podemos utilizar nesta negociação:	
...Preparou-se para flexibilidade? De que forma?	SIM

Identificando Sua BATNA

Complete esta ferramenta para identificar sua BATNA (*best alternative to a negotiated agreement*) e descubra formas para melhorá-la.

1. Quais são suas alternativas caso o acordo não se concretize?

Faça uma lista com as possíveis alternativas caso esta negociação não seja bem sucedida.

1.

2.

3.

4.

5.

Reveja a lista. Qual destas alternativas é a melhor?

2. Como melhorar minha BATNA? Considere...

Existe a possibilidade de alguma negociação paralela, ajuste ou acerto com outro fornecedor/parceiro/cliente?

Existe alguma forma de remover ou alterar qualquer empecilho que faça sua BATNA fraca? Qual? Como?

Existe alguma forma de mudar os termos da negociação para fortalecer sua BATNA? Quais? Como?

3. Escreva sua “nova” BATNA caso consiga melhorá-la.

Definindo Seu Preço de Reserva

Use esta ferramenta para examinar as variáveis que determinam seu preço de reserva..

1. Explore as variáveis que afetam sua reserva ou “posição de sair fora da negociação”

Qual é o valor percebido deste acordo? O quanto ele é importante para você?

Quando comparado à sua BATNA, este acordo é melhor ou pior?

Quais outros valores ou influenciadores devem ser considerados nesta negociação?

Se houvesse um valor monetário envolvido nesta negociação, qual o menor valor considerado para fechar o acordo?

Qual o menor termo não monetário que você consideraria para fechar o acordo?

2. Evaluate the trade-offs between issues and interests.

Quais os termos que são mais importantes para você?

Existe algum termo da negociação que esteja conectado (“linkado”) com outro?

Você estaria disposto a trocar com a outra parte algum termo do acordo?

3. Articule os parâmetros para o seu preço de reserva

Acessando a Posição e Interesse da Outra Parte

Quanto você quer saber sobre a outra parte? Qual é a BATNA deles? Qual o preço de reserva deles? Quais seus verdadeiros interesses?

Use esta ferramenta para sumarizar o conhecimento da outra parte

Para aprender o máximo possível sobre a outra parte, você já...

	Sim	Não
1. Contatou fontes da indústria da qual está negociando?		
2. Checou publicações relevantes sobre o assunto?		
3. Reviu o balanço anual da empresa?		
4. Descobriu de maneira informal informações sobre o negociador da outra parte e sobre as pessoas que influenciam o processo?		
5. Imaginou quais seriam seus interesses, preferências e necessidades caso estivesse na posição da outra parte?		

Acessando a BATNA da outra parte. O que você sabe ...

Sobre o negócio da outra parte?

Quão sólido é a situação financeira da outra parte?

Qual é a estratégia deles?

Quais pressões competitivas eles enfrentam?

Qual a melhor opção da outra parte caso o acordo com a sua empresa não se concretize?

Sobre o valor do acordo para a outra parte?

Quão importante é o acordo para a outra parte neste momento?

É necessário para eles atingirem um objetivo maior? *(Descreva o objetivo)*

Possibilidade de um acordo paralelo?

O que você oferece é fácil de encontrar em outro lugar?

Este acordo paralelo poderia acontecer dentro do prazo deles?

Eles já receberam propostas ou iniciaram informalmente negociação com outra empresa?

Considere os termos que a outra parte gostaria de ver no acordo.

Em uma visão mais ampla, quais os objetivos que podem ser alcançados pelo acordo proposto?

Quais os termos do acordo poderiam auxiliar no crescimento da empresa?

Quais os termos que você poderia oferecer que beneficiariam o outro lado (baixo custo para você)?

Autoridade—Sua e Deles

Utilize esta ferramenta para determinar e confirmar o nível de autoridade que você possui e o nível de autoridade da pessoa com quem está negociando, assim poderá planejar de forma adequada.

Autoridade da Outra Parte: (Aprenda o máximo possível sobre os indivíduos com quem está negociando).

1. Quem estará na mesa de negociação?

2. Quais são os títulos formais e as áreas de responsabilidade dos negociadores?

3. Qual a idade deles? Faz quanto tempo trabalham na empresa? Possuem outras experiências relevantes?

4. Qual a estrutura da empresa? (Muito hierarquizada, com significativa centralização de poder no topo, ou as decisões são tomadas de forma descentralizadas?).

5. Como o negociador é visto dentro da organização (é uma pessoa com poder de decisão, é ouvido pelos demais)?

6. Quais são interesses fora do ambiente de trabalho? (i.e., esportes, trabalhos voluntários, orientação política, família, religião?)

Sua Autoridade:

Qual o tipo de acordo você está autorizado a fazer?

Apenas um acordo pré-determinado pela direção da sua empresa?

Apenas um acordo que atinja certos objetivos pré-estabelecidos? (Quais são os objetivos? Qual o seu grau de liberdade neste acordo?)

A diretoria quer que você volte com uma proposta para aprovação ou pode seguir até o final ?

Sua autoridade está limitada a valores monetários? Neste caso poderia criar opções criativas de ganhos mútuos?

Você está autorizado a ceder informações sobre interesses, necessidades e preferências caso a outra parte se engaje em uma negociação cooperativa?

NEGOCIAÇÃO:

Nome dos Integrantes do Grupo:

INTERESSES:

NOSSOS	DELES
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

OPÇÕES PARA SOLUÇÃO DO CONFLITO:

1.	4.
2.	5.
3.	6.

ARGUMENTOS BASEADOS EM CRITÉRIOS OBJETIVOS:

1.	4.
2.	5.
3.	6.

BATNA:

NOSSA	DELES

PROPOSTAS:

Mínimo Aceitável ou Preço de Reserva	
Objetivo (Posição)	
Grau de Flexibilidade	

NEGOCIAÇÃO:

SURPRESAS	
-----------	--

O QUE FUNCIONOU	
-----------------	--

O QUE NÃO FUNCIONOU	
------------------------	--

O QUE FAZER DIFERENTE	
--------------------------	--

COMO MELHORAR O ACORDO	
---------------------------	--

HABILIDADES A DESENVOLVER	
------------------------------	--

NEGOCIAÇÃO:

Nome dos Integrantes do Grupo:

INTERESSES:

NOSSOS	DELES
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.

OPÇÕES PARA SOLUÇÃO DO CONFLITO:

1.	4.
2.	5.
3.	6.

ARGUMENTOS BASEADOS EM CRITÉRIOS OBJETIVOS:

1.	4.
2.	5.
3.	6.

BATNA:

NOSSA	DELES

PROPOSTAS:

Mínimo Aceitável ou Preço de Reserva	
Objetivo (Posição)	
Grau de Flexibilidade	