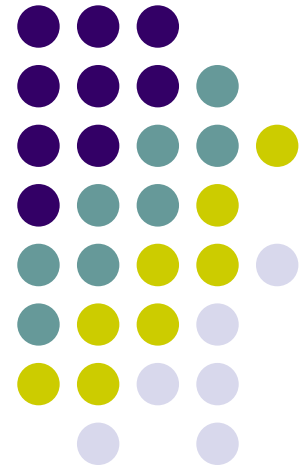
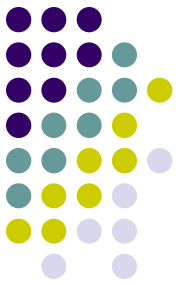


Negociação 2

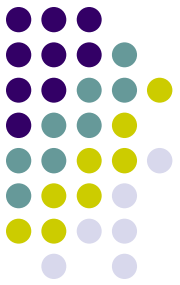
Economia e Estratégia para
Empreendedores
Paulo Coelho Vieira





Antes de Começar

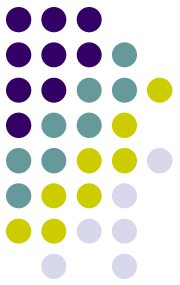
- Informação
- Avaliar conseqüências de não chegar a acordo
 - Qual o seu “Security Level” (maior ganho esperado independente do que o outro jogador faça)
 - Qual sua melhor alternativa para esse acordo negociado ?
- Avaliar acordo de varias posições diferentes



BATNA

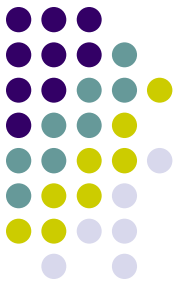
- Reservation price
- O objetivo de uma negociação é chegar a um acordo melhor que nenhum acordo.
- Regra (salvo para casamentos): apaixone-se sempre por 3, nunca por 1.
- Comprador profissional: não se apaixone.

Conselho 1



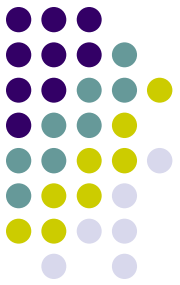
- Verifique o que você vai fazer se não chegar a um acordo

Conselho 2

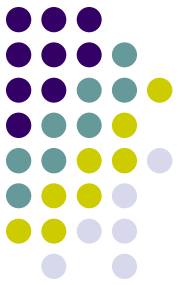


- Verifique o que a outra parte na negociação fará se não chegarem a um acordo
 - Baseado na informação que ela tem
 - Baseado na informação que você tem

Conselho 3

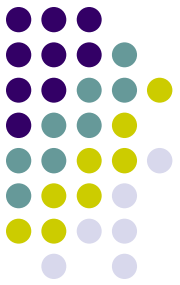


- Verifique quais os verdadeiros fatores que estão sendo negociados
 - Interesses (o que a outra parte realmente deseja)
 - Posição (o que a outra parte pede formalmente na negociação)



Conselho 4

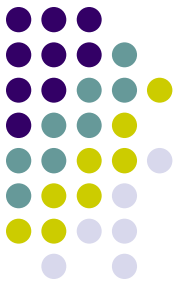
- Verifique o quanto cada item em negociação é importante para você
 - Ceder em itens menos importantes



Conselho 5

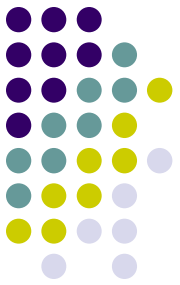
- Verifique a importância de cada item para a outra parte
 - Informações sobre valores da outra parte são muitas vezes ganhos durante o processo de negociação
 - Você pode criar etapas para ganhar informação

Conselho 6

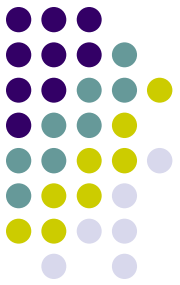


- Verifique qual a área de barganha

Conselho 7



- Verifique os itens de “trade-off”



Conselho 8

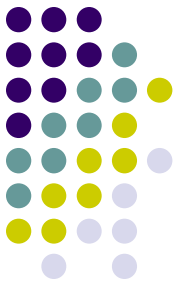
- Verifique as possibilidades que você esteja sendo afetado por:
 - Tendência a escalada irracional
 - Tendência a ver somente a “torta mítica”
 - Âncoras preestabelecidas
 - Framing
 - Problemas de informação (informação que deveria estar disponível)
 - Maldição do ganhador
 - Excesso de confiança

Conselho 9



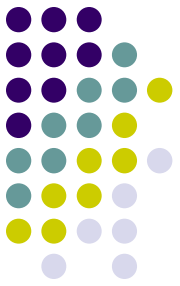
- Verifique o mesmo para a outra parte

Acordos Integrativos e Distributivos



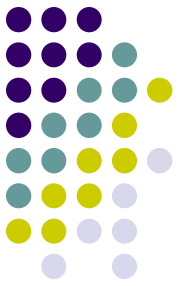
- Agregar intereses em comum
- Atribuir a cada parte apenas o limite de sua responsabilidade dados os interesse da parte

Conselho 10 (acordos integrativos)



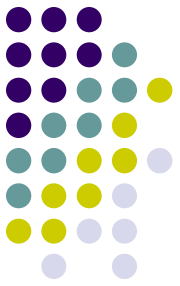
- Construir confiança e partilhar informação

Conselho 11



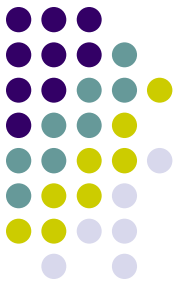
- Faça varias questões

Conselho 12



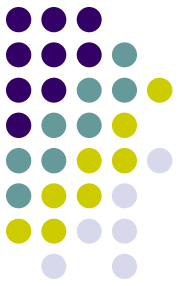
- Ceda alguma informação e observe.

Conselho 13



- Faça mais de uma oferta (função do seu poder de barganha)

Conselho 14



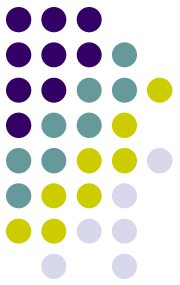
- Descubra compensações pós acordo

Conselho 15



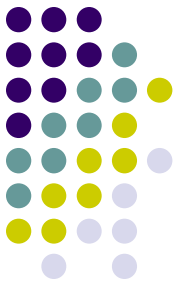
- Trabalhe as expectativas diferentes de cada parte para criar “trade-offs” que sejam percebidos como mutuamente benéficos (ganha-ganha)

Conselho 16

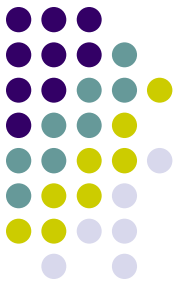


- Trabalhe as preferências de risco diferentes de cada parte para criar “trade-offs” que sejam percebidos como mutuamente benéficos (ganha-ganha)

Conselho 17



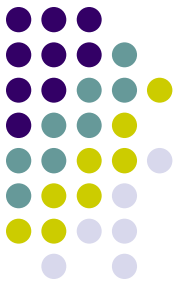
- Trabalhe preferências de tempo diferentes de cada parte para criar “trade-offs” que sejam percebidos como mutuamente benéficos (ganha-ganha)



Conselho 18

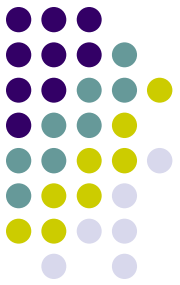
- Analise formas de reduzir custos para a outra parte de forma a permitir a você de atingir seus objetivos
 - Por vezes a relação de custos muda na medida que adicionamos ou reduzimos itens na pauta de negociação

Conselho 19



- Procure eliminar escassez de fatores que podem criar conflitos entre as partes

Conselho 20



- Busque soluções inovadoras que podem não satisfazer as posições demandadas pelas partes mas que satisfazem os interesses.
 - Entre satisfazer interesses ou posições satisfaça interesses.