

Título da Negociação

Nome

Contextualização

O que espera alcançar por meio da negociação?

Qual seria o melhor resultado?

Que resultados não seriam toleráveis?

Por que esses resultados não seriam toleráveis?

...Parou para avaliar suas necessidades e interesses?

O que você precisa ter

O que você gostaria de ter

...Parou para identificar e melhorar a sua MACNA (se possível)
Qual é a sua melhor alternativa a um acordo negociado?

Quais são os meios ao seu alcance para melhorar sua MACNA?

...Parou para definir seu preço de reserva?
Qual é?

... Parou para avaliar o pessoal,
a MACNA e a posição da outra
parte?

A situação da empresa do fornecedor:

O que, especificamente, desejam deste acordo:

O valor deste acordo para eles:

Disponibilidade de um acordo substituto:

. Parou para prever a questão da autoridade? Faça uma síntese ...
(a deles e a sua").

Sua compreensão do nível de autoridade do(s) representante(s) do outro lado na mesa de negociações:

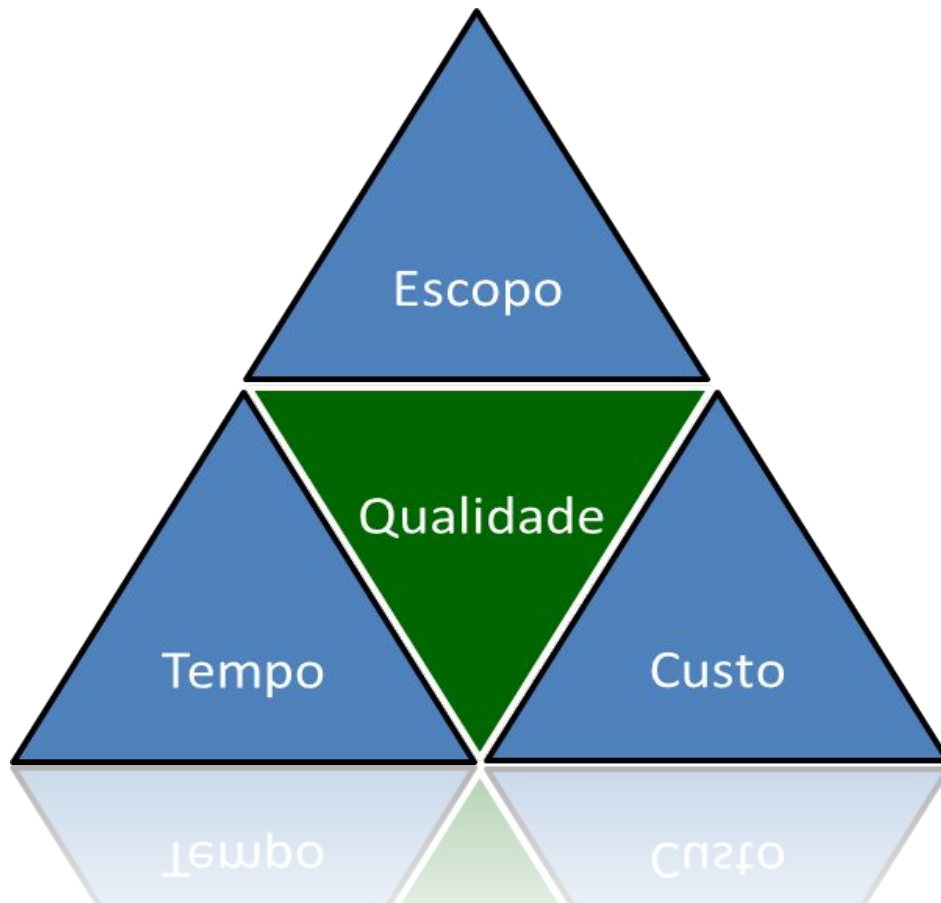
Tipo de acordo que você está autorizado a fazer:

...Parou para reunir os
parâmetros e critérios externos
importantes para a negociação?
(Neste acordo, que parâmetros
e critérios são considerados
"justos e razoáveis"?)

Parâmetros externos:

Critérios importantes:

... Parou para se preparar para a flexibilidade?



- *Escopo: conteúdo da negociação*
- *Tempo: prazo de entrega ou execução*
- *Custo: preços e valores envolvidos*

Flexibilidade

Escopo	Custo	Tempo

Há algum vínculo entre as diferentes variáveis? Se "sim", quais são?)