

PLANO DE AÇÃO

COMO CHEGAR AO SIM

SEJA DURO COM O PROBLEMA, NÃO COM AS PESSOAS

- Mantenha o foco no problema, não nos indivíduos.
- Trate todos com respeito durante a negociação.
- Separe as emoções dos fatos objetivos.

FOQUE NOS INTERESSES, NÃO NAS POSIÇÕES

- Identifique os interesses reais por trás das posições.
- Explore soluções que atendam a múltiplos interesses.
- Priorize resultados mutuamente benéficos.

CRIE OPÇÕES PARA GANHO MÚTUO

- Desenvolva várias alternativas antes de decidir.
- Busque soluções criativas e inovadoras.
- Considere trocas que maximizem benefícios.

USE CRITÉRIOS OBJETIVOS

- Baseie decisões em padrões justos e imparciais.
- Use dados e fatos para fundamentar suas propostas.
- Evite argumentos subjetivos ou emocionais.

PREPARE-SE PARA MELHORAR SUA BATNA

- Identifique sua melhor alternativa fora do acordo.
- Fortaleça sua posição antes de negociar.
- Esteja preparado para rejeitar propostas desfavoráveis.