

HPN – HIGH PERFORMANCE NEGOTIATION
FORMULÁRIO DE PREPARAÇÃO PARA NEGOCIAÇÃO

Cliente:

Data: / /

| Nosso | | Dele(s) <i>(nossa melhor estimativa)</i> |
|--------------|---|--|
| | Objeto (Escopo) | |
| | Objetivos (Principal e Secundários) | |
| | Interesses Escondidos (Pessoal e de Negócio) | |
| | Macna Melhor alternativa em caso de não acordo | |

| Moedas de Troca <i>(nossas e deles)</i> | Priorida de p/nós | Priorida de p/eles | Oferta de Abertura | Alvo Desejado | Ponto de Saída | Alvo Desejado Deles |
|---|--------------------------|---------------------------|---------------------------|----------------------|-----------------------|----------------------------|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

HPN – HIGH PERFORMANCE NEGOTIATION
FORMULÁRIO DE PREPARAÇÃO PARA NEGOCIAÇÃO

Argumentos e Valores - Matriz SWOT:

| | NOSSAS | DELES |
|----------------------|---------------|--------------|
| FORÇAS | | |
| FRAQUEZAS | | |
| OPORTUNIDADES | | - |
| AMEAÇAS | | |

Perguntas-chave para a Negociação:

Próximos Passos: