

Mediação & conciliação – Simulação Negociação  
**ROTEIRO DE APOIO (PARA ESTRUTURAÇÃO E PLANEJAMENTO)**

**1. Quais são as posições da parte?**

**2. Quais são os interesses da parte?**

**3. Qual a “Melhor alternativa na ausência de acordo” – BATNA?** (*Best Alternative to a Negotiated Agreement*)

**4. Qual a “Pior alternativa na ausência de acordo” – WATNA?** (*Worst Alternative to a Negotiated Agreement*)

**5. Quais são as posições e interesses da outra parte?**

**6. ESTRATÉGIAS E OBJETIVOS** (\*Considerar questões difíceis, possíveis concessões e opções de ganho mútuo)

**7. AVALIAÇÃO PÓS-SIMULAÇÃO.**

**Da perspectiva da parte**

Houve perda  Houve ganho?  Houve ganho mútuo  
Qual? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**As “técnicas” examinadas na aula ajudaram?**

Sim  Não  
Qual? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_