PRG 014
Modelos e Técnicas de Barganha

Docentes responsáveis:

Amâncio Jorge de Oliveira
Janina Onuki
João Paulo Cândia Veiga

E-mail:

prg0014@gmail.com

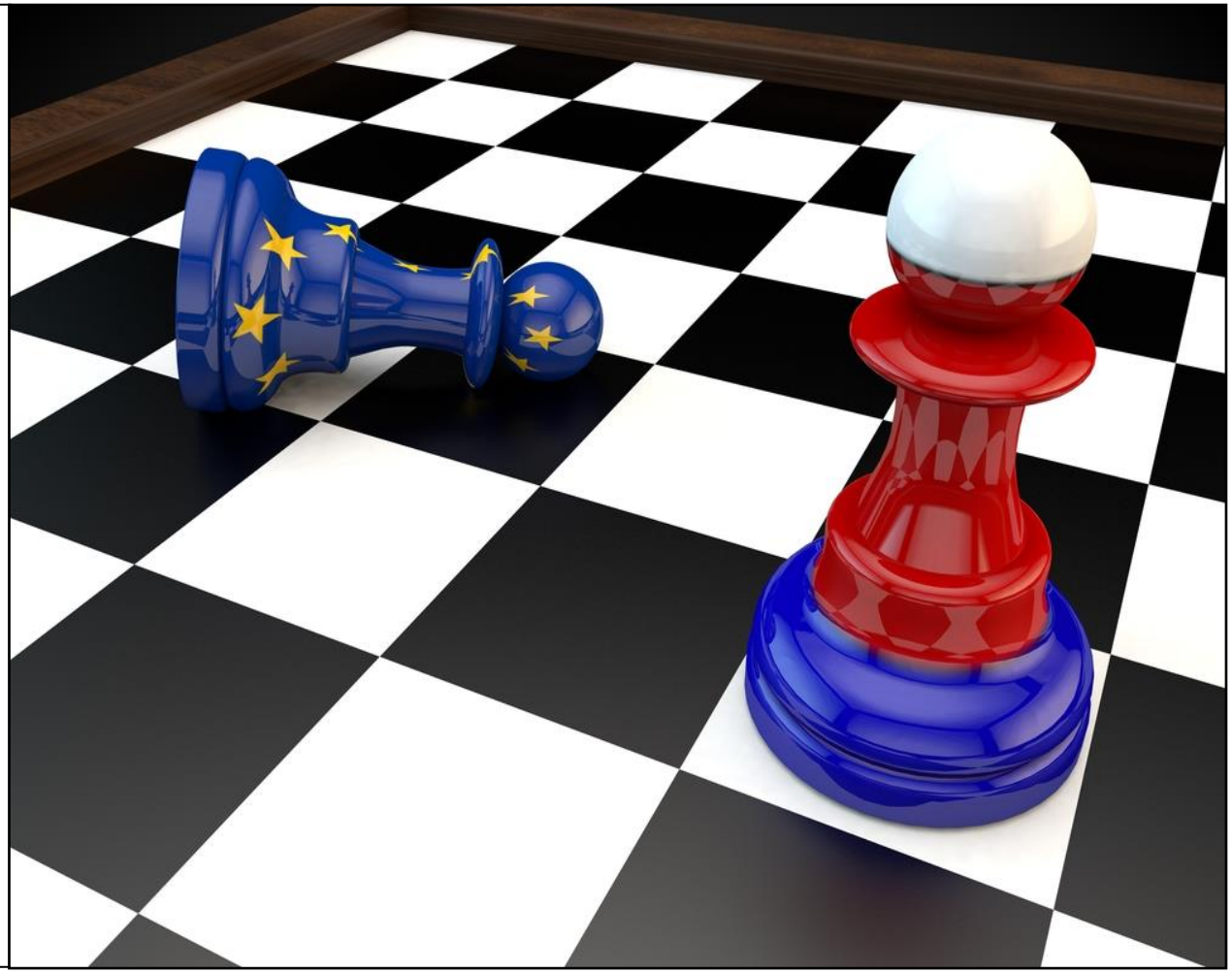
Telegram:
https://t.me/joinchat/PeDD5xkIK_dV1Bhazrsnyg

caeni

9. setembro.2021

7 Elementos

Objeto
Negociadores
Interesses
Regras
Conjuntura
Estrutura
Estratégias



Melhor alternativa

BATNA: Best Alternative To Negotiated-Agreement. (Obs: versão mais usada).
MAANA: Melhor Alternativa à Negociação de um Acordo.
MASA: Melhor Alternativa Sem Acordo.
MAPAN: Melhor Alternativa Possível a uma Alternativa Negociada.
MACNA: Melhor Alternativa em Caso de Não-Acordo.

Alternativa ao acordo

BATNA: Best Alternative To Negotiated - Agreement.

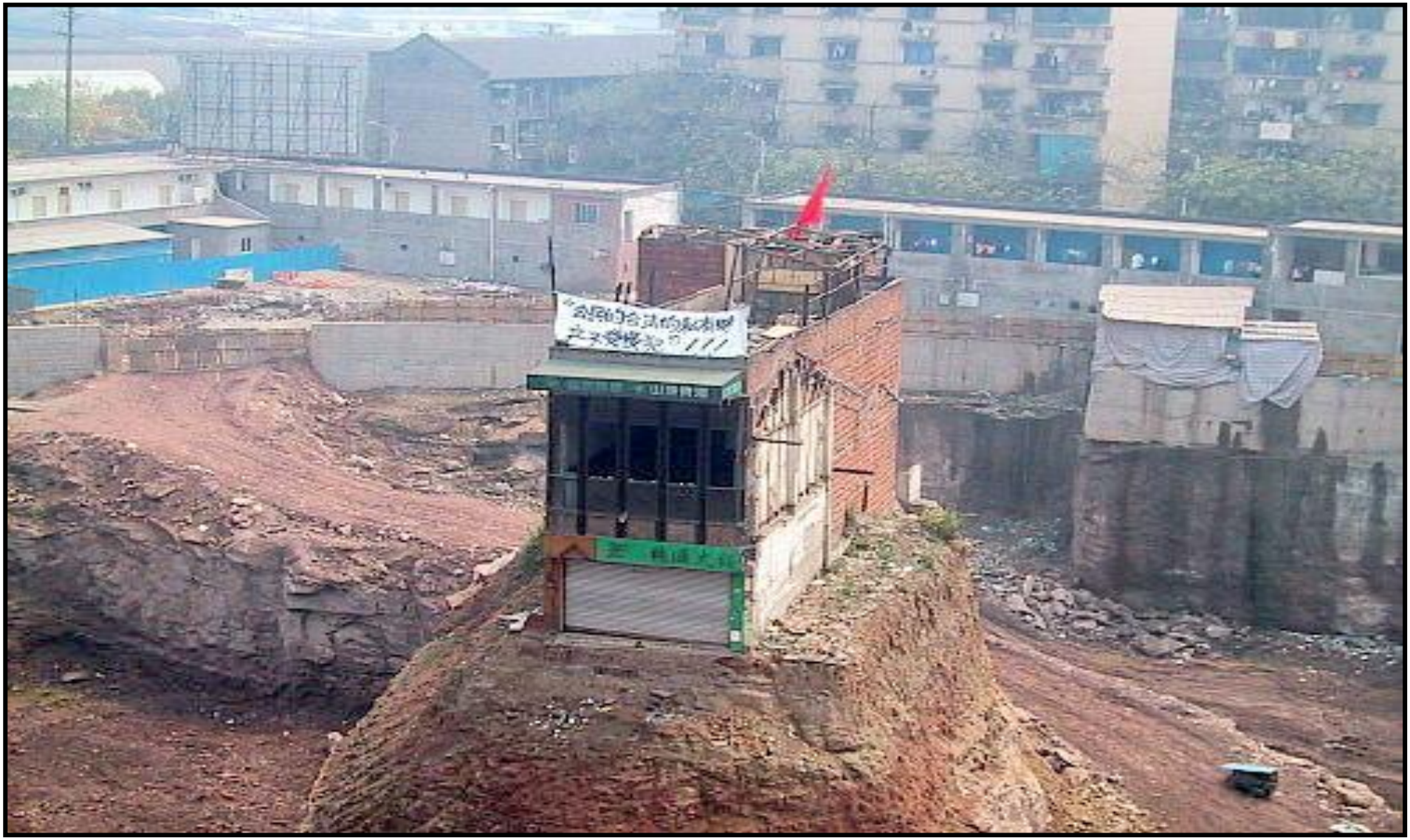
SBATNA: Second Best Alternative

TBATNA: Third Best Alternative

(...)

WBATNA: Worst Alternative

Batna: Exemplo



Conceitos chaves (5)

1. Elementos (7).
2. TIPO do objeto.
3. Fórmula negociadora.
4. PERFIL do negociador.
5. BATNA.
6. Valor Esperado (VE).

2. técnicas de negociações & dois níveis

caeni

Técnicas de negociações

1. Controle da agenda.
2. TILI: pegar ou largar.
3. *Overshooting* & Bode-na-sala.
4. Escalada de demanda/compromisso.
5. Meio-termo & falso meio-termo.
6. Queimar pontes (altera Batna).
7. *Framing* (enquadramento).

Superação de impasse

I. Gradualismo:

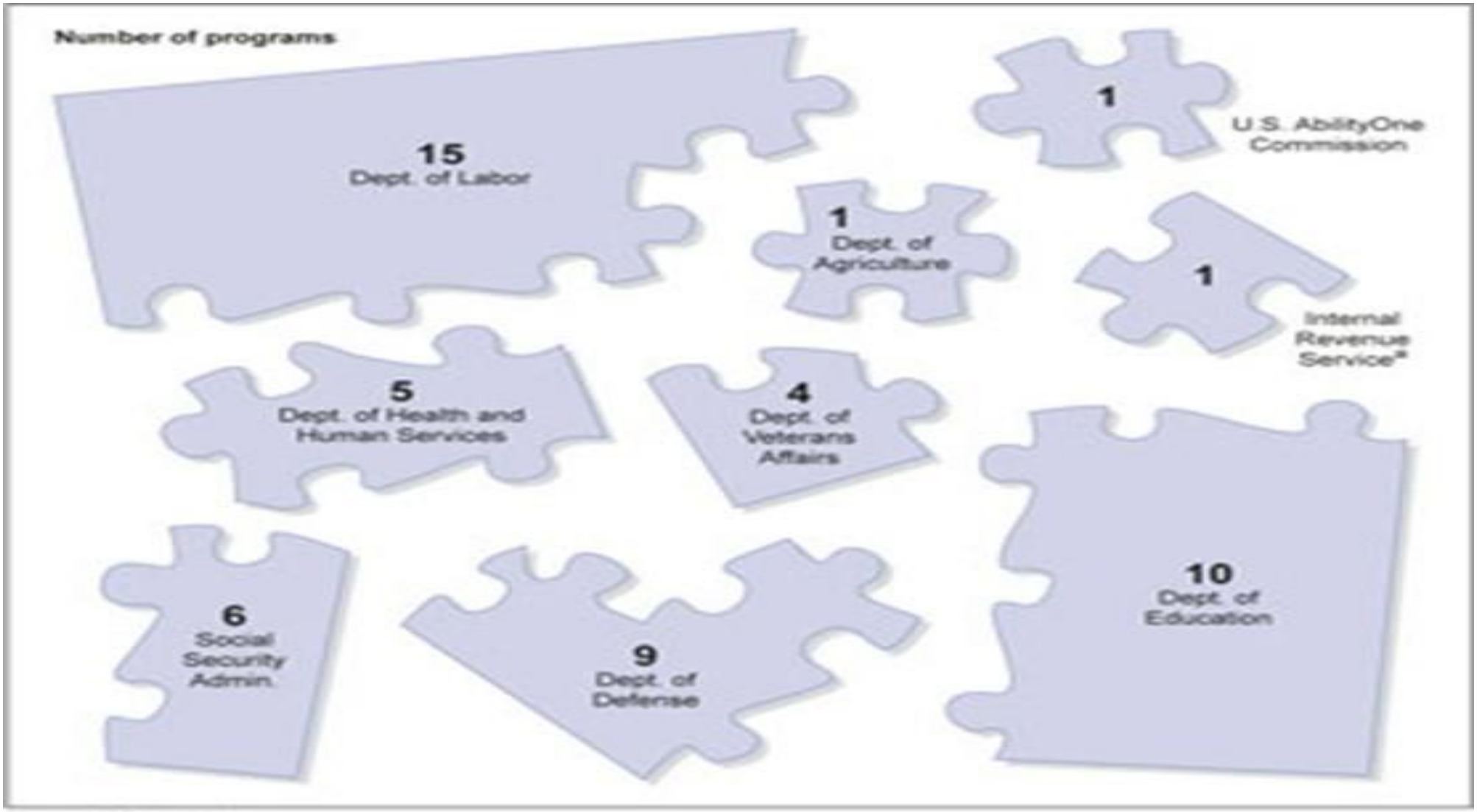
1. técnica do salami (bordas)
2. fragmentação + *phasing*

II. Incrementalismo :

- aumento de temas/pauta.

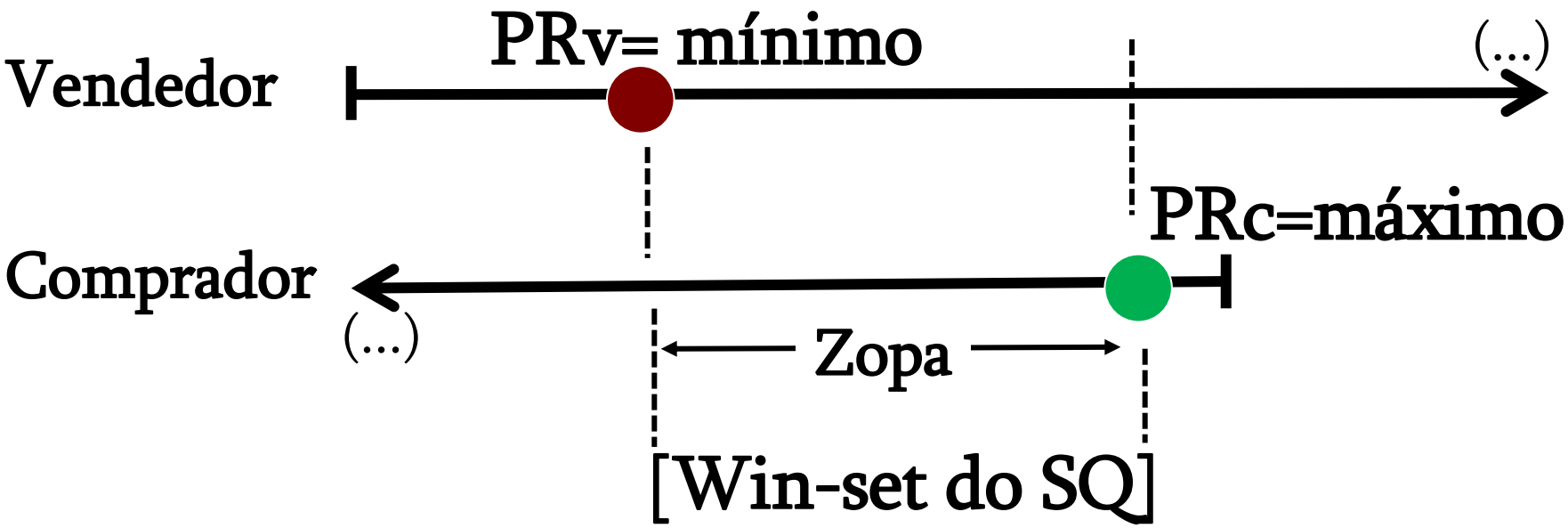
trocas inter-temáticas.

Fragmentação



Source: GAO analysis.

Zona Possível do Acordo



PRv = Preço de Reserva do vendedor.

PRc = Preço de Reserva do comprador.

Zopa = PRc – PRv (Quanto maior, maior chance de acordo)

Zopa = 0 (Impossibilidade do acordo).

Meio-termo= (PRv+PRc)/2

Assimetria de Informações

I. Informações simétricas: impossibilidade de manipulação da Zopa (Win-Set do SQ). Caso extremo: **FOTE** (Full Open Truthful Exchange)

II. Informações assimétrica: possibilidade de manipulação da Zopa (Win-Set do SQ).