

Negociação de Alta Performance

Os 4 modelos de negociação mais estudados do mundo, resumidos pra consulta rápida antes da sua próxima mesa.

1

Os 4 Modelos, Lado a Lado

Cada escola contribui com uma peça diferente do quebra-cabeça — combine, não escolha só uma.

Modelo	Ideia central	Quando usar
Harvard	BATNA, interesses vs. posições, critérios justos	Preparação antes de qualquer negociação
Yale	Roda de negociação em 8 etapas, do valor ao fechamento	Conduzir a mesa do início ao fim
Stanford	Pirâmide da negociação eficaz	Estruturar a base antes da tática
MIT	4 pilares pra negociar melhor	Refinar a execução na mesa

Negociação de Alta Performance

2

Ficha de Preparação (Modelo Harvard)

Prepare isso antes de qualquer negociação de grande porte.

Elemento	Sua resposta
Meu BATNA (melhor alternativa se não fechar)	
Interesses reais do outro lado (não só a posição declarada)	
Critérios objetivos que sustentam minha proposta	
Onde há espaço pra criar valor (não só dividir)	