

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: