|  |
| --- |
| **1 - Negociação** |
| **Local** | **Data/hora** | **Responsável** | **Outra Parte** |
|  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **2 - Outra Parte**  |
| **Nome** | **Perfil** | **Empresa/Setor** | **Nicho de Mercado** | **Interesses** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **3 - Objetivos da Reunião**  |
| **Objetivo**  | **Limite máximo (melhor resultado)** | **Limite mínimo (pior resultado aceitável)** | **Macna (Plano B)** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |
| --- |
| **4 - Proposta**  |
|  |

|  |
| --- |
| **5 - Pauta**  |
| **Ordem**  | **Assunto**  | **Possível reação (outra parte)** | **Forma de condução** |
|  |  | A possível reação pode ser identificada a partir da análise do perfil da outra parte | * A forma de condução deve levar em conta os [Perfis de Negociadores (+)](http://jkolb.com.br/perfis-de-negociadores/)

da outra parte e as [Táticas de Negociação (+)](http://jkolb.com.br/taticas-de-negociacao/) |
|  |  |  |  |