

BATNA - VOCÊ SABE O QUE SIGNIFICA?

A BATNA (*Best Alternative To a Negotiated Agreement*), Melhor Alternativa à Negociação de um Acordo, foi um conceito desenvolvido por Roger Fisher e William Ury. Em português podemos usar a nomenclatura MAANA (Melhor Alternativa à Negociação de um Acordo).

Segundo Watkins (2016), a BATNA e/ou MAANA, define o curso de ação de nossa preferência caso não haja consenso entre os envolvidos na negociação.

“Conhecer nossa BATNA significa saber o que faremos ou o que vai acontecer se não conseguirmos chegar a um acordo na negociação em pauta.” (WATKINS, 2016, p.29).

Antes de entrar em qualquer processo de negociação é muito importante conhecer sua BATNA, ela lhe dará a visão se determinado acordo será vantajoso ou se é melhor desistir. (WATKINS, 2016).

“Se entrarmos numa negociação sem conhecimento, estamos numa posição desfavorável. Sem clareza em relação às MAANAs, alguns poderão rejeitar uma boa oferta, muito melhor que as demais opções, por excesso de otimismo. (...) Outros correm o risco de aceitar uma proposta ruim, menos favorável do que poderiam obter de outro modo se não se chegasse acordo.” (WATKINS, 2016, p.29).



Pades

PROGRAMA DE AUXÍLIO AO
DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

Nesta série sobre
Negociação
estamos
desenvolvendo
conteúdos sobre o
assunto para
facilitar o dia a dia
do executivo de
nosso segmento.
Entendemos o quão
importante é essa
habilidade para o
sucesso de
qualquer negócio.

ALINE FONSECA

Assessora PADES

Contato:

31.9.9476-4792

Preço reserva

Segundo Watkins (2016, p. 38), o preço reserva, também conhecido por base, “é o menor ponto favorável em que alguém aceita um acordo”. Ou como explica Siedel (2016), é o limite máximo possível de concessões a serem aceitas em uma negociação, ou seja, o preço mais alto que um comprador está disposto a pagar, ou o menor preço que um vendedor está disposto a aceitar.

ZOPA ou ZAP

A ZOPA (Zona de Possível Acordo), e/ou ZAP (Zona de Acordo Possível), são os termos que podemos

encontrar na literatura acadêmica para determinar “a área ou faixa dentro da qual pode-se chegar a um consenso que satisfaça a ambas as partes. Em outras palavras, é o conjunto de acordos capazes de agradar aos dois lados.” (WATKINS, 2016, p.39).

O preço de reserva de cada parte determina as extremidades da ZAP – que, quando é o caso, situa-se no intervalo entre os limites inferior e superior, ou seja, entre os preços reserva das duas partes. (WATKINS, 2016, p.39). A Figura 1 apresenta a representação de todos os conceitos de ZOPA e preço e reserva, necessários

para determinação da BATNA.

Sobre estes conceitos, é muito importante conseguir estrutura-los no planejamento do processo de negociação. Dará mais segurança aos envolvidos e ajudará a sustentar o processo decisório na negociação.

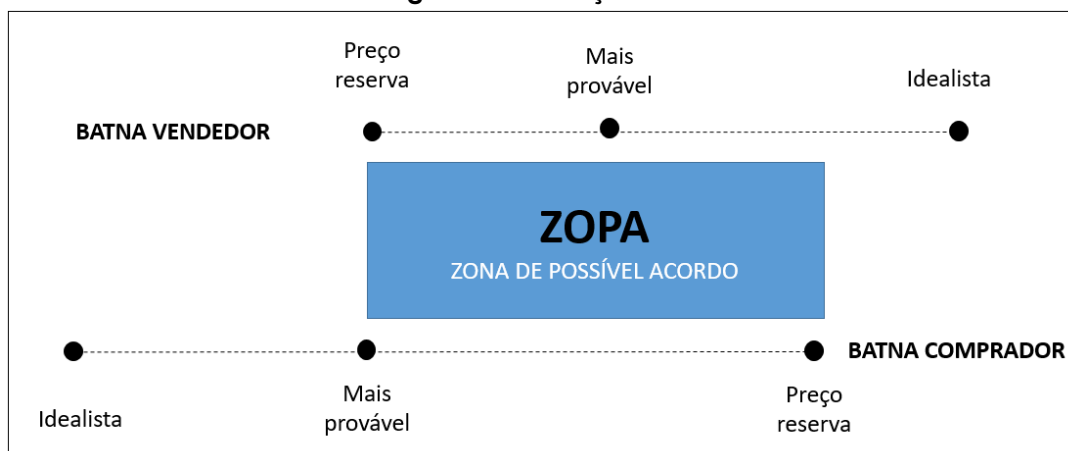
Conhecer a BATNA na negociação é fonte de poder.

REFERÊNCIAS:

SIEDEL, G. **Negociação rumo ao sucesso: estratégias e habilidades essenciais.** Michigan, Van Rye, 2016.

WATKINS, M. **Negociação.** 11. ed. Rio de Janeiro, Record, 2016.

Figura 1: FORMAÇÃO DA BATNA



Fonte: Elaborado pelo autor (2018)