



BATNA

LUAREA DECIZIILOR





Să începem cu un
exercițiu:

Cumpărarea /
vânzarea unei cărți.

- **Negociere distributivă – WIN LOSE**
 - O situație de negociere în care este pusă în joc o singură problemă.
 - Se distribuie unui tip de utilitate între cele două părți.
 - Joc cu sumă nulă
- **Negociere integrativă – WIN WIN**
 - O situație de negociere în care sunt în joc mai multe probleme.
 - Se distribuie mai mult de un tip de utilitate între cele două părți
 - Joc cu sumă pozitivă

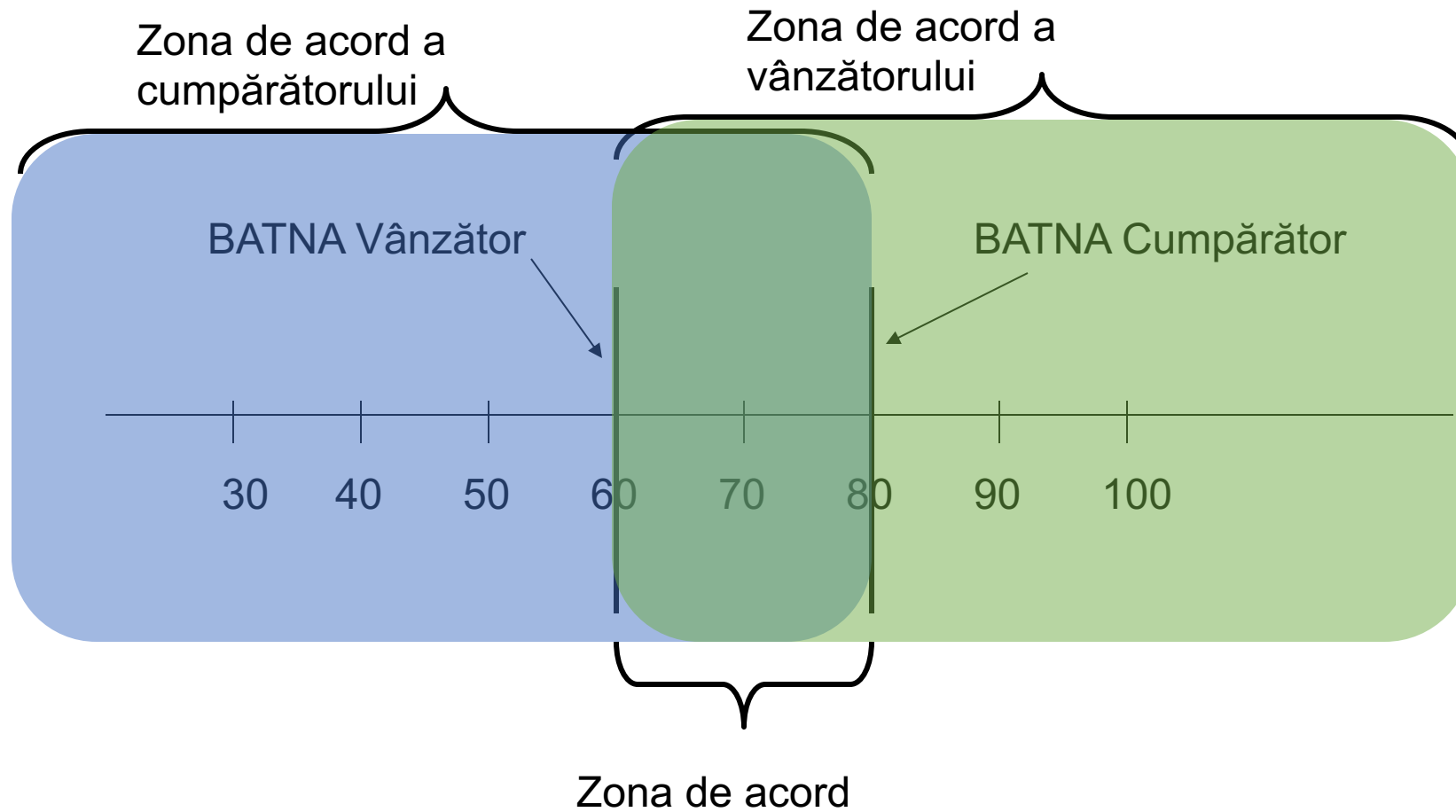
BATNA

Best Alternative to a Negotiated Agreement.

BATNA este punctul de rezistență dincolo de care o parte ar prefera să părăsească negocierea fără un acord.

- Cumpărătorul: “Nu voi plăti mai mult de 80 lei pentru acest produs/serviciu.”
 - $BATNA_C=80$
- Vânzătorul: “Nu voi vinde produsul/serviciul cu mai puțin de 60 lei.”
 - $BATNA_V=60$

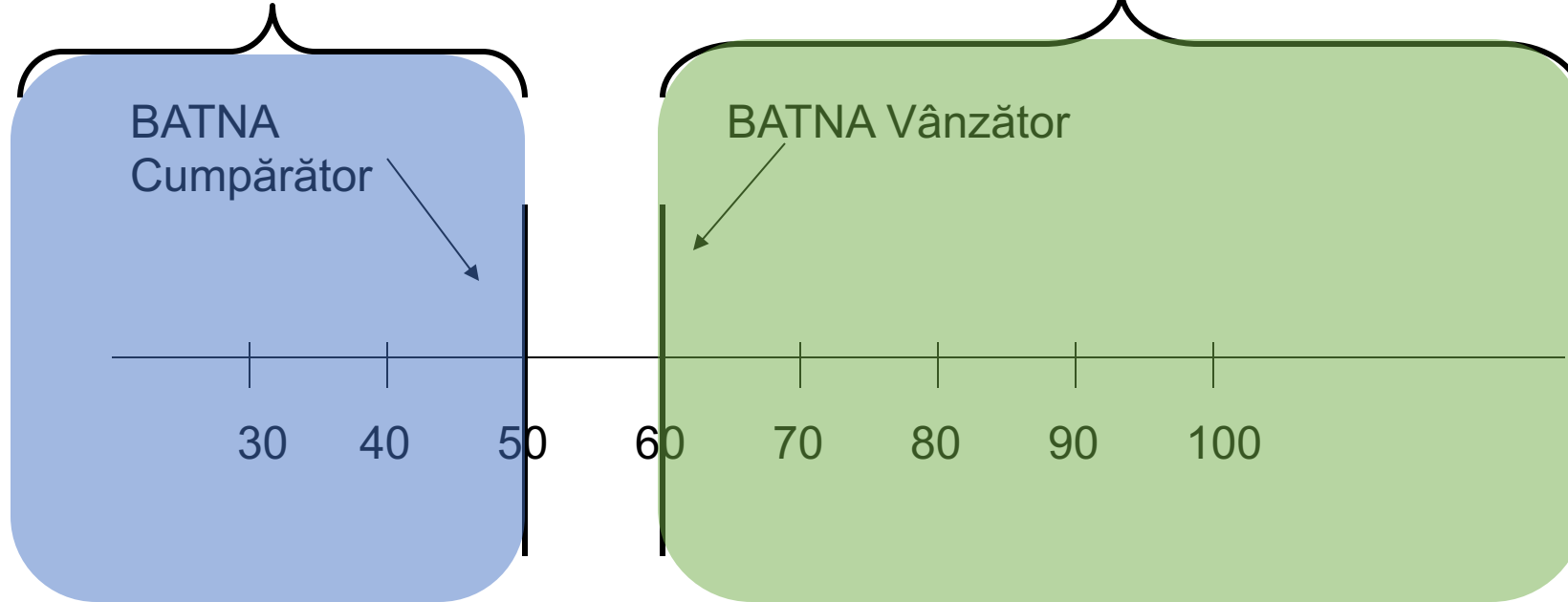
Acord



Impas

Zona de acord a cumpărătorului

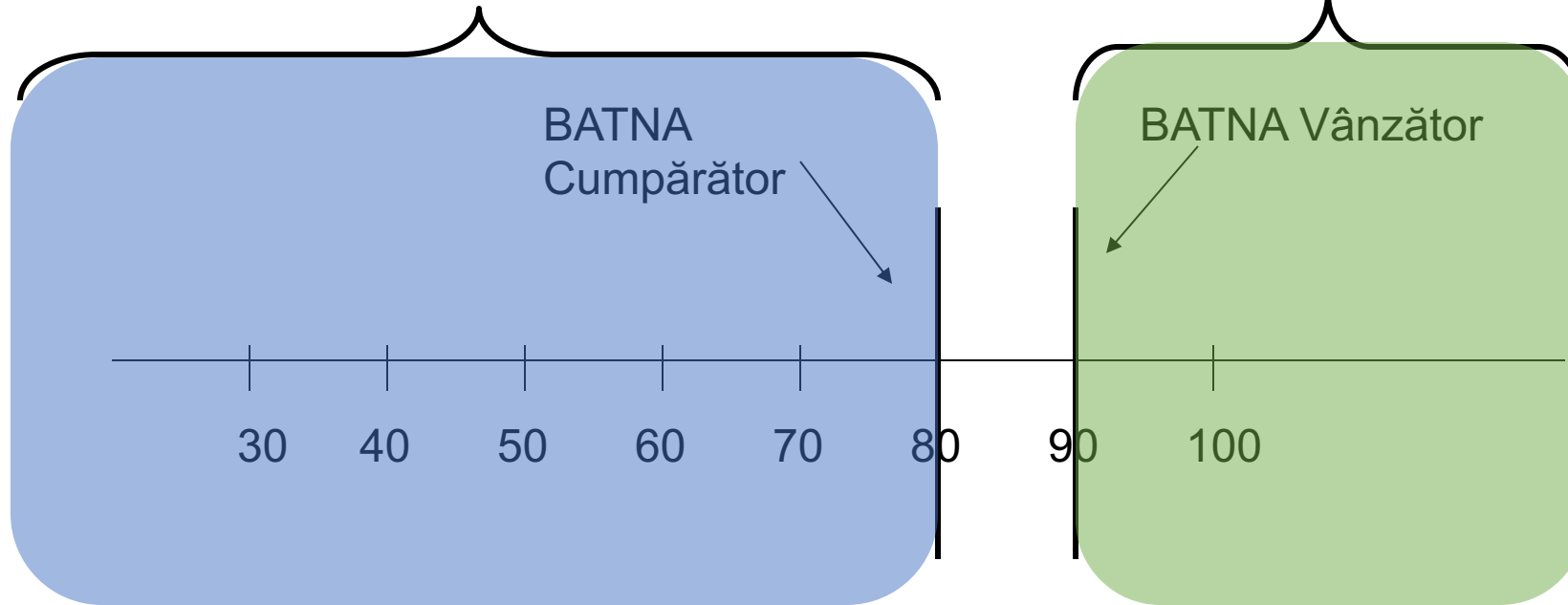
Zona de acord a vânzătorului

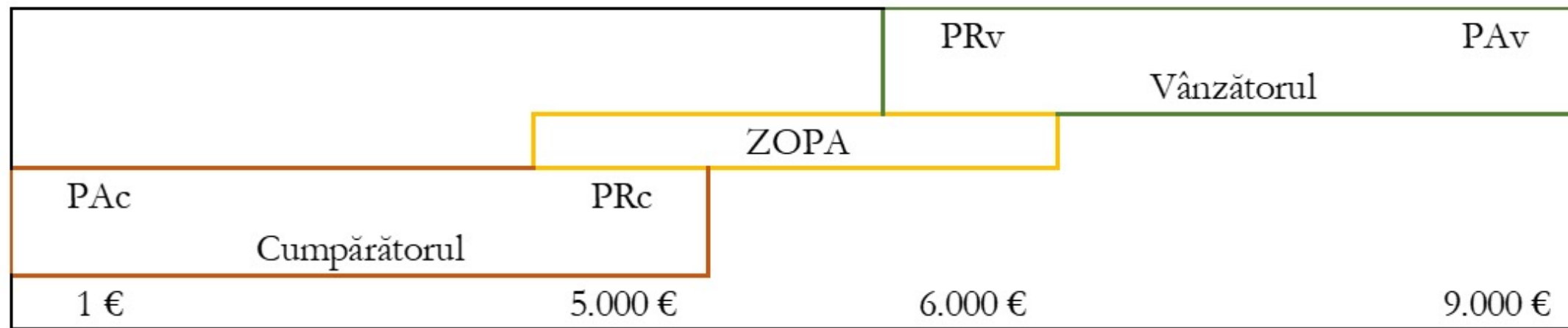


Impas

Zona de acord a cumpărătorului

Zona de acord a vânzătorului





Zona de acord potențial



Cum îți
determini BATNA

Dezvoltă o listă de acțiuni
alternative posibile la
negociere.

Transformă ideile mai
promițătoare în acțiuni
practice.

Selectezi cea mai bună opțiune.



BATNA celuilalt

• Cum identifici cealaltă BATNA

- Urmezi aceeași pași ca la determinarea propriului BATNA
- Dacă știi BATNA pentru tine și pentru celălalt, atunci știi cât de puternică îți este poziția de negociere.

• Dezvăluirea unui BATNA **slab** îți slăbește poziția

• Dezvăluirea unui BATNA **puternic** vă consolidează poziția

BATNA vs. WATNA



BATNA - Best Alternative to a Negotiated Agreement

- Rezultatul cel mai puțin dăunător anticipat dacă nu se ajunge la niciun acord.
- Obligă negociatorii să își evalueze în mod realist puterea de negociere
- Împiedică negocierile fără sens
- Protejează de acceptarea termenilor care nu sunt în interesul dvs.

WATNA - Worst Alternative to a Negotiated Agreement

- Rezultatul cel mai dăunător anticipat dacă nu se ajunge la niciun acord.
- Obligă negociatorii să își evalueze în mod realist opțiunile
- Împiedică negocierile pe poziții de putere
- Protejează de respingerea termenilor care sunt în interesul dvs.

