

Ferramenta: Canvas de Negociação Salarial

Espero que a leitura tenha despertado reflexões sobre seu ambiente profissional e sobre situações pelas quais você passou, que poderiam ter sido conduzidas de outra forma. Fazer uma leitura mais profunda do cenário ajuda bastante a decidir o caminho a ser seguido no futuro, seja investindo na negociação para melhorar sua situação atual ou concluindo que buscar outros rumos pode ser a melhor solução.

Apesar da importância da visão geral, meu compromisso é fazer com que você se sinta confiante e em condições reais de conduzir uma negociação salarial bem-sucedida. Por isso, montei três materiais extras que o ajudarão a consolidar o conteúdo apresentado no livro (mapa resumo), manter o foco no objetivo final (manifesto) e estruturar de forma prática sua preparação (canvas de negociação).

O canvas foi desenvolvido para organizar sua preparação para a negociação. Sabendo que o papel em branco é intimidador, listei os elementos essenciais da preparação (partes, interesses e alternativas), para guiar seu processo, com a ordem em que cada campo deve ser preenchido. Ao fazê-lo, fica mais fácil identificar uma zona de acordo possível (faixa de valor em que há possibilidade de vocês chegarem a um consenso) e listar soluções para compor o acordo.



**PARE
DE GANHAR MAL**

MEUS INTERESSES

INTERESSES / MOTIVOS
DA EMPRESA

PRINCIPAIS
INFLUENCIADORES

MINHAS ALTERNATIVAS

ALTERNATIVAS
DA EMPRESA

OBJETIVO

Status atual:

Referências:

Alvo:

HISTÓRICO /
REALIZAÇÕES

POSSÍVEIS OBJEÇÕES
/ RESTRIÇÕES

ARGUMENTOS

----- APÓS A PRIMEIRA TENTATIVA -----

GAPS IDENTIFICADOS

COMPROMISSOS
ASSUMIDOS

DATA DA PRÓXIMA
CONVERSA



SEXTANTE

PARE
DE GANHAR MAL