# CRIANDO O PROMPT - BATNA E ZOPA

### **1. Informações sobre as Partes Envolvidas:**

* **Identificação das Partes:** Quem são os envolvidos na negociação? (ex: empresa e funcionário, vendedor e comprador).
* **Objetivos de Cada Parte:** Quais são os objetivos principais de cada parte na negociação? (ex: comprador busca reduzir o preço, vendedor busca maximizar o lucro).
* **Interesses Subjacentes:** Quais são os interesses subjacentes que podem não estar explicitamente mencionados, mas que influenciam as decisões? (ex: segurança no emprego, relação de longo prazo).

### **2. Condições da Negociação:**

* **Contexto:** Qual é o contexto da negociação? (ex: aumento de salário devido a promoções ou inflação, negociação de contrato de vendas em um mercado competitivo).
* **Pressões e Restrições:** Quais são as pressões ou restrições externas que podem impactar a negociação? (ex: prazos, condições econômicas, políticas internas).

### **3. Alternativas e Limites:**

* **BATNA de Cada Parte:** Quais são as melhores alternativas para cada parte caso a negociação não ocorra? (ex: para o empregado, buscar um novo emprego; para o empregador, contratar outro candidato).
* **Limite Inferior (ou Superior) de Cada Parte:** Qual é o ponto de ruptura de cada parte? (ex: o menor aumento salarial aceitável para o empregado, o máximo que a empresa está disposta a pagar).

### **4. Critérios para Avaliação:**

* **Critérios de Sucesso:** O que cada parte considera uma negociação bem-sucedida? (ex: fechamento do contrato, aumento de salário em X%).
* **Valor Percebido:** Como cada parte valoriza os diferentes componentes da negociação? (ex: dinheiro, benefícios, condições de trabalho, volume de compras, condições de pagamento).

### **5. Zona de Possível Acordo (ZOPA):**

* **Estimativa da ZOPA:** Com base nas informações acima, qual é a ZOPA provável? Onde as ofertas e demandas de cada parte se sobrepõem?
* **Estratégias de Concessão:** Como as partes podem ajustar suas ofertas dentro da ZOPA para chegar a um acordo? (ex: flexibilização de prazos, adição de benefícios complementares).

### **6. Estratégia de Comunicação:**

* **Pontos-Chave para Comunicação:** Quais pontos devem ser enfatizados ou suavizados na comunicação para manter a negociação produtiva? (ex: evidenciar a força da BATNA, evitar expor fraquezas).
* **Táticas de Negociação:** Quais táticas podem ser usadas para mover a negociação em direção à ZOPA? (ex: ancoragem de preços, negociação baseada em interesses).

### **7. Resultado Desejado e Plano B:**

* **Resultado Ideal:** Qual é o resultado ideal que cada parte espera atingir?
* **Plano de Contingência:** O que cada parte fará se não houver acordo?

## **EXEMPLO DE PROMPT - TECHSAFE**

ATENÇÃO - Não imprima caracteres especiais como <> [] {} e tags

**<vendedor>

1. Visão Geral da Empresa**

**Nome:** Techsafe

**Tempo de Mercado:** Mais de 10 anos

**Área de Atuação:** Segurança tecnológica e digital

**Foco:** Proteção de redes, servidores, programas, computadores e dispositivos conectados contra ataques digitais.

**Missão:** Garantir a segurança digital e a integridade dos dados para empresas de grande porte, oferecendo soluções personalizadas e de alta eficácia.

**2. Histórico e Experiência**

**Experiência de Mercado:** A Techsafe possui uma sólida experiência de uma década, com um portfólio de clientes que inclui empresas de diversos setores, como finanças, saúde, educação e tecnologia.

**Expertise Técnica:** A equipe da Techsafe é composta por especialistas em cibersegurança, engenharia de redes e análise de vulnerabilidades, com certificações reconhecidas no mercado, como CISSP, CEH e CompTIA Security+.

**Projetos Realizados:** Implementação de soluções de segurança para grandes corporações, envolvendo desde a criação de firewalls personalizados até a monitoração contínua de ameaças.

**3. Desafios e Oportunidades**

**Desafios Atuais:**

* Dificuldade em transmitir de forma clara o valor dos serviços devido à complexidade técnica.
* Falta de uma abordagem estruturada e adaptada para negociar com novos clientes, especialmente no segmento B2B.

**Oportunidades Identificadas:**

* Expansão no mercado B2B com empresas de grande porte que necessitam de proteção digital robusta.
* Aumento da conscientização sobre a importância da cibersegurança em tempos de aumento de ataques cibernéticos.

**4. Diferenciais Competitivos**

* Personalização das Soluções: A Techsafe oferece soluções de segurança digital adaptadas às necessidades específicas de cada cliente, garantindo maior eficácia na proteção de dados.
* Tecnologia de Ponta: Uso de tecnologias avançadas para análise preditiva e detecção de ameaças em tempo real.
* Monitoramento Contínuo: Serviço de monitoramento 24/7, com equipes prontas para responder a incidentes imediatamente.
* Reconhecimento no Mercado: Reputação consolidada, com feedback positivo de clientes quanto à confiabilidade e eficácia das soluções implementadas.

**5. Objetivos da Negociação**

* Meta Primária: Fechar contratos B2B com empresas de grande porte que reconheçam a importância de investir em segurança digital.
* Proposta de Valor: Demonstrar como a Techsafe pode não apenas proteger, mas também otimizar as operações digitais das empresas, garantindo continuidade de negócios e conformidade com regulamentos de segurança.

**<comprador>**

**1. Visão Geral da Empresa**

Nome: ByteBank

Tempo de Mercado: 6 anos

Área de Atuação: Banco digital focado em gestão de carteiras de investimentos.

Localização: Operação dividida entre Brasília e São Paulo.

Tamanho da Equipe: Mais de 5 mil colaboradores.

**2. Principais Demandas de Segurança Tecnológica**

1. Proteção de Dados Financeiros Sensíveis:
	1. Garantir a segurança e a privacidade dos dados dos clientes, especialmente informações financeiras.
	2. Implementação de medidas robustas de criptografia e controle de acesso para evitar vazamentos de dados.
2. Conformidade com Regulamentações de Segurança:
	1. Adequação às exigências legais e regulatórias nacionais e internacionais, como a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados) e normas do Banco Central do Brasil.
	2. Necessidade de auditorias regulares e relatórios de conformidade para garantir a transparência e a confiança dos stakeholders.
3. Prevenção contra Fraudes e Ataques Cibernéticos:
	1. Implementação de sistemas de monitoramento e detecção de ameaças em tempo real.
	2. Desenvolvimento de estratégias proativas para evitar fraudes, phishing, ransomware e outras formas de ataques cibernéticos.
	3. Resposta rápida a incidentes para mitigar danos e restaurar a confiança dos clientes.

**3. Contexto de Negócios**

* Expansão e Inovação: ByteBank está em um momento de crescimento e inovação, buscando consolidar sua posição no mercado financeiro digital e expandir sua base de clientes.
* Desafios de Segurança: Com o aumento da digitalização e a expansão dos serviços, a empresa enfrenta desafios crescentes em garantir a segurança dos dados e a conformidade regulatória, ao mesmo tempo em que busca manter uma experiência de usuário ágil e eficiente.
* Risco Reputacional: Em um setor altamente sensível como o financeiro, qualquer incidente de segurança pode ter impactos significativos na reputação e na confiança do público.

**4. Objetivos da Negociação com empresa de segurança tecnológica**

* Fortalecer a Segurança Cibernética: ByteBank procura soluções que reforcem a proteção de seus sistemas contra ameaças avançadas e que estejam alinhadas com as melhores práticas do mercado.
* Garantir Conformidade Regulatória: A empresa deseja assegurar que todas as operações estejam em conformidade com as regulamentações vigentes, minimizando riscos legais e financeiros.
* Aumentar a Resiliência Operacional: Implementar sistemas que não só previnam ataques, mas também garantam uma rápida recuperação em caso de incidentes.

**5. Proposta de Valor Esperada**

* Soluções Personalizadas: ByteBank busca propostas que considerem suas necessidades específicas, com foco na proteção de dados sensíveis e na prevenção de fraudes.
* Tecnologia de Ponta e Inovação: Interesse em tecnologias de última geração que ofereçam proteção avançada e flexibilidade para adaptação futura.
* Parceria de Longo Prazo: Valorização de uma parceria contínua com a Techsafe, que permita a evolução constante das soluções de segurança de acordo com o crescimento e as novas demandas do ByteBank.

**[comando]**

Baseado no perfil e contexto apresentados acima de <vendedor> e <comprador>, vamos criar de forma resumida e simplificada qual seria a ZOPA e a BATNA da negociação entre as partes.

Sendo o interesse do <vendedor>: um contrato com valor de R$1 milhão por ano, para 3 anos, com o objetivo de cuidar de toda a segurança tecnológica da empresa contratante. O mínimo aceitável do <vendedor> é um contrato com menor tempo de duração, para que o contratante possa testar a qualidade dos serviços ofertados.

Já o interesse do <comprador> é um contrato de R$500 mil por ano, em um contrato apenas anual, sem multas em caso de distrato no primeiro ano para uma garantia de boa prestação de serviços. O mínimo aceitável do <comprador> é um primeiro contrato de 6 meses com renovação sem valor adicional.