

**Protocolo de Saída de Negociação (Walk-Away Point) (SAÍDA PELA DIREITA)**

**Quando parar, como sair com autoridade e ainda preservar a relação.**

**Objetivo**

- Definir seu limite antes da negociação
- Evitar decisões emocionais
- Proteger margem, posicionamento e tempo
- Sair com elegância (sem queimar pontes)

Matriz de Limites (Antes da Negociação)

Defina **antes de entrar**:

<b>Critério</b>	<b>Seu mínimo aceitável</b>	<b>Seu ideal</b>	<b>Seu limite (walk-away)</b>
💰 Preço	R\$ X	R\$ Y	R\$ Z (mínimo absoluto)
📅 Prazo	X dias	Y dias	Z dias
📦 Escopo	Essencial	Completo	Redução máxima
Condições	Básicas	Favoráveis	Inegociáveis

**Walk-away point = linha que você NÃO cruza**

2. Gatilhos de Saída (Sinais claros)

Saia da negociação se houver:

- Pressão excessiva por desconto sem contrapartida
- Desrespeito ao seu processo ou tempo
- Cliente não valoriza sua solução
- Escopo cresce, mas valor não acompanha
- Falta de transparência ou confiança
- Negociação se arrasta sem avanço real

Regra: **3 sinais fortes = preparar saída**

### 3. Teste de Realidade (Checkpoint)

Antes de sair, valide:

- Já explorei todas as alternativas?
- Existe troca possível ainda não usada?
- O cliente entende o valor?
- Estou cedendo por estratégia ou pressão?

Se estiver cedendo por pressão → **hora de sair**

### 4. Escada de Saída (Gradual)

Nível	Ação	Objetivo
1	Reforçar valor	"Nesse cenário, entregamos X..."
2	Limitar concessão	"Consigo ir até aqui..."
3	Condicionar avanço	"Para avançar, precisamos..."
4	Sinalizar saída	"Talvez não seja o melhor momento..."
5	Encerrar	Saída formal

### 5. Frases Prontas de Saída (Elegantes e Firmes)

Saída suave (recoo estratégico)

"Pelo que estamos vendo, talvez esse não seja o melhor momento para avançarmos. Prefiro retomar quando fizer mais sentido para você."

Saída firme (limite atingido)

"Nesse cenário, não consigo manter o padrão de entrega que acredito. Prefiro não avançar do que entregar algo abaixo do ideal."

◆ Saída com porta aberta

"Se no futuro fizer sentido trabalhar dentro dessas condições, fico à disposição para retomarmos."

◆ Saída estratégica (reversão psicológica)

“Talvez faça mais sentido você avaliar outras opções neste momento — quero garantir que tome a melhor decisão para seu contexto.”

☞ Isso frequentemente faz o cliente reconsiderar

🔄 6. Efeito Rebote (quando o cliente volta)

Após sua saída:

- Cliente tende a:
  - Reavaliar valor
  - Reduzir exigências
  - Voltar mais disposto

☞ Esteja preparado para:

- Manter sua posição
- Não “voltar mais fraco”
- Retomar com autoridade

7. Blindagem emocional

Durante a saída:

- Não demonstre frustração
- Não “implore” pela venda
- Não negocie contra você mesmo
- Mantenha postura calma e profissional

🎯 Exemplo prático

Cliente: “Só fecho se baixar mais 20%.”

Você:

“Entendo seu ponto. Nesse nível, não consigo garantir a qualidade que prezamos. Prefiro não avançar agora — mas fico à disposição caso possamos trabalhar dentro de um cenário sustentável.”

Resultado:

- Você protege margem

- Mantém autoridade
- Abre espaço para retorno

Regra final QUE VALE UMA AMIZADE

**A força de um negociador não está em fechar qualquer negócio — mas em saber quais não fechar.**