1. Karta SZYBKIEGO przygotowania do negocjacji (do druku)

Odpowiedzenie na poniższe pytania pisemnie to podstawowy sposób na przygotowanie do codziennych rozmów biznesowych oraz negocjacji w życiu prywatnym

#1. Z czego wynika, że chcę negocjować?

#1. Kim jest osoba, z którą negocjuję?

#2. Jaką mam preferowaną alternatywę do negocjowania z tą osobą?

#2. Dlaczego ta osoba może chcieć ze mną dojść do porozumienia?

#3. Jakie są kwestie (tj. warunki, jakość, cena, terminy itd..) do omówienia?

#3. Jaką ta osoba ma alternatywę do rozmów ze mną?

#4. Co chcą osiągnąć w każdej z tych kwestii?

#4. Jakie kwestie może podnieść ta osoba? Czego może chcieć w obrębie tych kwestii? Jak się do tego odniosę?

#5. Jakimi argumentami poprę to, co chcę osiągnąć?

#5. Jak przekonać drugą stronę?

#6. Od czego zacznę negocjację?

#6. Jaki widzę scenariusz postępowania?