

## KARTA PRZYGOTOWANIA DO NEGOCJACJI

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?

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

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

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

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

#5. Od czego zacznę negocjacje?

#1. Kim jest osoba, z którą negocjuję?

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

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

#4. Jakie kwestie może podnieść ta osoba?

#5. Co ta osoba może chcieć w obrębie tych kwestii i jak się do tego odnieść?