

Skuteczne Negocjacje

W jaki sposób przygotowywać się do negocjacji, aby zawsze osiągać zamierzone cele ?

FORMULARZ PRZYGOTOWANIA DO NEGOCJACJI



Instrukcja: wypełnij formularz celów negocjacji według poniższych wskazówek.

PRZYKŁAD:

Główny cel negocjacji: ustalenie zasad współpracy przy organizacji konferencji.

Zagadnienie/ szczegółowe cele rozmów	Ranga dla partnera	Ranga dla mnie	Cel minimum	Cel maksimum	Jak negocjuję?
Podział kosztów	2 - ważne	1- priorytetowe	Partner pokrywa koszty wyżywienia i cateringu uczestników	Partner pokrywa koszty wyżywienia, noclegów i cateringu zarówno uczestników i organizatorów	Merytorycznie, w oparciu o argumen

Słownik:

Ranga: oznaczenia : 1 – priorytetowe, 2 – ważne, 3 – mniej ważne

Jak negocjuję dane zagadnienie/ rodzaje negocjacji : miękko, twardo, merytorycznie

Zapisz główny cel negocjacji:.....

Następnie wypełnij poniższe zestawienie, które ułatwi Ci poprowadzenie rozmowy.

Zagadnienie/ szczegółowe cele rozmów	Ranga dla partnera	Ranga dla mnie	Cel minimum	Cel maksimum	Jak negocjuję?
Zagadnienie/ szczegółowe cele rozmów	Ranga dla partnera	Ranga dla mnie	Cel minimum	Cel maksimum	Jak negocjuję?

Powodzenia w negocjacjach!

Izabela Krejca-Pawski