NEGOTIATION PLANNER

Fijando Objetivos, Midiendo Resultados

Contraparte _____ Fecha _____

Mi Meta ¿Qué quiero obtener? (para mí, el otro, la relación)	**Su Meta** ¿Qué creo que quieren obtener?
Mis Intereses Principales ¿Para qué lo quiero?	**Sus Intereses Principales** ¿Para qué creo que lo quieren?
¿En qué estado está nuestra relación? 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 ○ Mala ○ Regular ◉ Buena	Plazo: Corto ☒ Largo ☐ ¿Me interesa mejorarla? Sí ☒ No ☐ ¿Me interesa mantenerla? Sí ☒ No ☐
Mis Puntos Fuertes ¿Qué tengo que ellos valoran?	**Sus Puntos Fuertes** ¿Qué tienen que yo valoro?
Mi Plan B ¿Qué puedo hacer si no llegamos a un acuerdo?	**Su Plan B** ¿Qué pueden hacer si no llegamos a un acuerdo?
Posibles Soluciones ¿Qué puede funcionar para ambos? ¿Por qué?	**Posibles Objeciones** ¿Cuáles podrían ser? ¿Cómo las re encuadro?
Check List Puntos que debo cerrar o tratar en la negociación	**Registro del resultado de la negociación** ¿Qué hemos acordado?

Derechos Reservados © por Cambridge International Consulting