

I. Узагальнення інформації

Узагальніть і запишіть УСІ відомі факти, що відомі до переговорів (не обмежуйтеся предметом)

- Чого хочете ви?
- Хто інша сторона?
- Чого бажає інша сторона?
- Які цінності ваші та іншої сторони?

II. Мета та цілі переговорів

- SMART-цілі
- SWOT-аналіз
- BATNA – WATNA – ZOPA

III. Ревізія звинувачень/заперечень

Сформулюйте від трьох до п'яти звинувачень/заперечень, що можуть вам адресувати:

- Здається, _____ має для вас велике значення
- Здається, вам не подобається _____
- Здається, ви цінуєте _____
- Здається, буде простіше, якщо _____
- Здається, ви не хочете _____

IV. Позиції → інтереси → потреби

Підготуйте від трьох до п'яти калібруючих запитань, щоб визначитися, що важливо для вас і вашого співрозмовника:

- Чого ми намагаємося досягти?
- Що є найважливішим?
- Чому це важливо?
- Як це впливає на нашу ситуацію?
- Як це вписується в нашу мету?

Запитання, щоб виявити проблеми, які можуть стати «чорними лебедями» для угоди:

- Що нам заважає?
- Що є для вас найбільшою проблемою?
- Як на це подивиться решта вашої команди?
- Що буде, якщо ми не домовимося?

V. Негрошові/немайнові пропозиції

Підготуйте перелік негрошових/немайнових пропозицій, або пропозицій, прямо не пов'язаних з предметом переговорів, але які мають цінність для вас, чи іншої сторони.