

ФОРМА ПОДГОТОВКИ К ПЕРЕГОВОРАМ. ЧАСТЬ 1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

NEGOTIATION PREPARATION FORM. PART 1. COMMON INFORMATION

1. Информация о другой стороне

Other side's Info

2. Личная информация о другой стороне

Other side's Personal Info

4. Тема переговоров и наши цели

Our Negotiation targets and agenda

3. Описание текущей ситуации

Current Situation

5. Возможные темы и цели переговоров другой стороны

Possible Other side's Negotiation Targets and Agenda

ФОРМА ПОДГОТОВКИ К ПЕРЕГОВОРАМ. ЧАСТЬ 2. НАШИ ПЕРЕМЕННЫЕ ТОРГА

NEGOTIATION PREPARATION FORM. PART 2. OUR TRADING LIST

6. Переменные торга с нашей стороны Our Trading List	Приоритет Priority	7. Возможный результат Possible Outcome		
		Худший Worst	Приемлемый Acceptable	Лучший Best
8. Дополнительные переменные торга Optional Trading List	9. Затраты Costs	Худший Worst	Приемлемый Acceptable	Лучший Best

ФОРМА ПОДГОТОВКИ К ПЕРЕГОВОРАМ. ЧАСТЬ 3. ПЕРЕМЕННЫЕ ТОРГА ДРУГОЙ СТОРОНЫ

NEGOTIATION PREPARATION FORM. PART 3. OTHER SIDE'S TRADING LIST

10. Возможные переменные торга другой стороны <i>Other side's Trading List</i>	Приорите т <i>Priority</i>		11. Возможный результат <i>Possible Outcome</i>		
	Для другой стороны	Для нас	Худш ий <i>Worst</i>	Приемлем ый <i>Acceptable</i>	Лучш ий <i>Best</i>

12. Что мы будем делать, если мы не договоримся / План «В»
What I'll do if we do not come to agreement / Fallback plan

ФОРМА ПОДГОТОВКИ К ПЕРЕГОВОРАМ. ЧАСТЬ 4. СТРАТЕГИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

NEGOTIATION PREPARATION FORM. PART 4. NEGOTIATION STRATEGY

13. Матрица силы в переговорах

Matrix of Negotiation Power

Источники нашей силы
Sources of our Power

Источники силы другой стороны
Other side's Sources of our Power

Где находится равновесие
Where is the Balance

Как я буду менять баланс силы
How I will change Balance of Power

16. Наша начальная позиция

Our Initial Position

С чего я начну / What I will start from

Мое предложение / My proposal

Аргументация позиции / Argumentation of Position

14. Как я буду предоставлять информацию

How I will provide Information

15. Какие вопросы я задам для получения информации

Questions I'll ask to get Information

17. Как я буду действовать

How I will negotiate

18. Как я проявлю гибкость

How I will show flexibility