

GUÍA PREPARATORIA DE NEGOCIACIÓN

1) ¿Qué gana cada parte si se llega a un acuerdo y qué pierde si no se llega?

2) ¿Qué pueden ganar las partes con una relación a largo plazo.

1. Lluvia de ideas sobre los intereses propios (escribe todos los que se te ocurran)

2. Criba de los intereses. Elimina los que se dupliquen y prioriza los que tengas.

3. Ordenación de intereses. Ordénalos según importancia para ti.

1

2

3

4

4. BATNAS (Lluvia de ideas). Ordénalos según satisfagan tus intereses o no.

1

2

3

4

5

5. Asuntos a tratar (posiciones). La lista de la compra

6. Ordenación de posiciones. (La lista de la compra ordenada según tus intereses. Qué te hace más falta)

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

7. Cuantificación de posiciones. (Qué cantidad quieres llevarte de cada una de las cosas de la lista de la compra como mínimo y como máximo)

- | | |
|-----------------|--------------|
| a. Máximo | Mínimo..... |
| b. Máximo | Mínimo..... |
| c. Máximo | Mínimo |
| d. Máximo | Mínimo |
| e. Máximo | Mínimo |
| f. Máximo | Mínimo |

8. CRITERIOS objetivos PARA DETERMINAR LAS POSICIONES con los que argumentar.

- a.
- b.
- c.
- d.
- e.
- f.

OPCIONES CREATIVAS. Posibles soluciones para desbloquear la negociación en cada uno de los puntos.

OTROS POSIBLES ACUERDOS futuros en los que puedan salir ganando ambas partes y puedan impulsar futuros acuerdos.