

چک لیست مذاکره

۲۱ سوال اساسی که قبل از هر مذاکره
باید از خودتان پرسید



فهرست موضوعات مورد بحث در این مذاکره چیست؟

.....

.....

.....

.....

.....



منافع و مواضع من در این مذاکره چیست؟

.....

.....

.....

.....

.....



ذی نفعان این مذاکره چه کسانی هستند؟

.....

.....

.....

.....

.....



اگر این مذاکره و گفتگو به نتیجه نرسد چه می شود؟

.....

.....

.....

.....

.....



نقطه شروع مناسب برای چنین مذاکراتی چیست؟

.....

.....

.....

.....

.....



استراتژی مناسب برای این مذاکره چیست؟ تعامل یا تقابل؟

.....

.....

.....

.....

.....



چه زمان و مکانی برای انجام این مذاکره مناسب است؟

.....

.....

.....

.....

.....



هدفها و ترسهای طرف مقابل من در این مذاکره چیست؟

.....

.....

.....

.....

.....



فرایند تصمیم‌گیری در مذاکره، برای طرف مقابل چگونه است؟

.....

.....

.....

.....

.....



**طرف مقابل چه بحثهایی برای مطرح کردن دارد؟
آیا من برای همه آنها جواب دارم؟**

.....

.....

.....

.....

.....



مدیوم و بستر مناسب برای این مذاکره چیست؟

.....

.....

.....

.....

.....



بهتر است چه کسی شروع کننده مذاکره باشد؟

.....

.....

.....

.....

.....



مقدمه چینی برای مذاکره را چگونه انجام دهم؟

.....

.....

.....

.....

.....



**من چه اطلاعاتی در اختیار دارم؟
بهترین شکل ارائه این اطلاعات در مذاکره چیست؟**

.....

.....

.....

.....

.....



مذاکره خوب است با چه نتیجه ای به پایان برسد؟

.....

.....

.....

.....

.....



چه خط قرمزهایی در این مذاکره دارم که نباید از آنها عبور کنم؟

.....

.....

.....

.....

.....



**تقاضا و خواسته های من در هر یک از موضوعات مذاکره چیست؟
چگونه آنها را بسته بندی کنم؟**

.....

.....

.....

.....



چگونه فضای حسن نیت را در ابتدای مذاکره ایجاد کنم؟

.....

.....

.....

.....

.....

۱۹

آیا مناسب است که در این مذاکره از واسطه استفاده کنم؟

.....

.....

.....

.....

.....



چه امتیازهای مشروطی در این مذاکره وجود دارد که حاضر به معامله آنها هستم؟

.....

.....

.....

.....



گفتگوی پایانی مناسب برای این مذاکره چیست؟

.....

.....

.....

.....

.....

چگونه لیبل‌های هوشمند را مهندسی کنیم