Простая форма для подготовки и оценки проведенных переговоров

Сила ситуации:

Для меня:
|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Для Оппонента:
|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

1. **Что есть сейчас? В чём проблема? Ситуация?**

2. **Чего я хочу добиться?**
   Max:

   Mid:

   Min:

3. **Какие ресурсы, сильные стороны, есть у меня? У оппонента?**

4. **Какие интересы и задачи у моего оппонента?**

Я прогнозирую	Что я выяснил в ходе переговоров?

5. **Что конкретно и как я буду делать?**

Я прогнозирую	Что я на самом деле делал в ходе переговоров?

6. **Что и как будет делать мой оппонент?**

Я прогнозирую	Что он делал в реальности?

7. **Чем я доволен в данных переговорах? Что получилось хорошо?**

8. **Чем я недоволен? Что считаю своей ошибкой или неудачей?**

9. **Что я могу вынести полезного из данной ситуации? Над чем мне стоит поработать?**

© М. Казанцев, 2015
schoolsalesb2b.ru
info@b-mode.ru