



Wypełnij przed każdym spotkaniem. Odpowiedzenie na poniższe pytania pisemnie to podstawowy sposób na przygotowanie do codziennych rozmów biznesowych oraz negocjacji w życiu prywatnym. Lewa kolumna = Twoja perspektywa. Prawa = perspektywa drugiej strony.

JA — MOJA PERSPEKTYWA

#1 Jakie mam cele i potrzeby?

#2 Jaką mam preferowaną alternatywę do negocjowania z tą osobą? Jaka jest najgorsza alternatywa?

#3 Jakie są kwestie (tj. warunki, jakość, cena, terminy itd.) do omówienia?

#4 Co chcę osiągnąć w każdej z tych kwestii? Minimum? Maksimum?

#5 Jakimi argumentami poprę to, co chcę osiągnąć?

Od czego zacznę negocjacje?

DRUGA STRONA

#1 Kim jest osoba, z którą negocjuję? Co o niej wiem?

#2 Dlaczego ta osoba może chcieć ze mną dojść do porozumienia? Jakie ma cele i potrzeby?

#3 Jaką ta osoba ma najlepszą alternatywę do rozmów ze mną? Jaką najgorszą?

#4 Jakie kwestie może podnieść ta osoba? Czego może chcieć w obrębie tych kwestii? Jak się do tego odniosę?

#5 Jak przekonać drugą stronę?

Jaki widzę scenariusz postępowania?



Szybki rzut oka przed negocjacjami sprawi, że nie ominiesz ważnych punktów. Zaznacz TAK lub DO ZROBIENIA przy każdym punkcie.
Nie ruszaj na spotkanie, dopóki nie masz samych TAK.

PRZYGOTOWANIE FUNDAMENTALNE

Masz wypełnioną Kartę Szybkiego Przygotowania do negocjacji	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Znasz Twoje cele i wiesz czemu chcesz negocjować	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Znasz Twoją BATNA — najlepszą alternatywę	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Rozumiesz co najgorszego się może zdarzyć (WATNA) i wiesz jak zareagujesz	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Masz wypisaną listę kwestii, które chcesz ustalić	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Pamiętasz listę kwestii, którą chcesz ustalić	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Wiesz co chcesz osiągnąć w każdej z tych kwestii	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Wiesz czy jest przestrzeń do kreatywnego stworzenia porozumienia	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Masz przygotowane argumenty i wiesz kiedy ich użyć	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Jeżeli w drużynie jest więcej osób — każda wie co i kiedy ma robić	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Wiesz jak rozpocząć negocjacje	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA

ZNAJOMOŚĆ DRUGIEJ STRONY I STRATEGIA

Wiesz jaki jest cel tego konkretnego spotkania	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Wiesz kim jest druga strona, z którą będziesz negocjować	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Rozumiesz dlaczego ona może chcieć dojść z Tobą do porozumienia	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Rozumiesz jakie druga strona ma alternatywy (jej BATNA)	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Wiesz jakie kwestie może podnieść i jakich użyje argumentów	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Wiesz które kwestie są dla niej ważne i jakie mogą być jej widelki	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Wiesz czego nie wiesz i czego chcesz się dowiedzieć w trakcie	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Wiesz jaka jest Twoja strategia postępowania	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Wiesz jak chcesz przekonać drugą stronę	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Masz wyobrażenie jak może potoczyć się spotkanie i wiesz co zrobisz	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Wiesz jak może zachowywać się druga strona oraz jak reagujesz	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Wiesz co zrobisz jeżeli negocjacje pójdą po Twojej myśli	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA
Wiesz co zrobisz jeżeli negocjacje NIE pójdą po Twojej myśli	<input type="checkbox"/> TAK	<input type="checkbox"/> DO ZROBIENIA



Wypełnij po każdym negocjacji. Podsumowanie po negocjacji, wykonywane systematycznie, wzniesie Twoje umiejętności na wyżyny. Nie pomijaj tego kroku — tu zaczyna się prawdziwy rozwój.

Krótki opis przebiegu negocjacji

Problemy / Błędy / Sukcesy

Jak poprawić? Czego nie powtórzyć? Jak powtórzyć sukces?

Zastosowane techniki. Podsumowanie.

Data negocjacji: _____ | Z kim: _____ | Rezultat: _____

Cel wejściowy (maks.):

Cel minimalny:

Osiągnięty wynik:

Ocena (1-10):



Chcesz pełne narzędzia + 6 realnych historii negocjacyjnych?

Ta karta to fragment książki „Warsztat Negocjatora” — praktycznego przewodnika po przygotowaniu, prowadzeniu i analizie negocjacji. Wewnątrz: pełna instrukcja wypełniania karty, 6 realnych case studies, szablony i listy kontrolne.

karta.negocjatora.pl/warsztat