

- ابتدا یک BATNA PLAN تهیه کنید. دقیقاً بنویسید که اگر این قرارداد را از دست بدهید، چه گزینه دیگری خواهید داشت؟ چقدر باید هزینه کنید؟ یا چقدر سود را از دست می‌دهید.
- این مذاکره فقط یک بار انجام میشود؟ یا در آینده همچنان باید با گروه مقابل مذاکره کنید؟ با توجه به پاسخ این سوال، چه چارچوبی را برای رفتار و موضع گیری در این مذاکره مناسب میدانید (رقابت یا تعامل)؟
- فهرستی از پارامترهای اصلی مذاکره آماده کنید. تمام پارامترهایی را که باید در مورد آنها مذاکره کرد بنویسید.
- نقطه ترک مذاکره خود را مشخص کنید. کدام اصول هستند که نباید شکسته شوند؟ کدام سقف یا کف ها را در نظر گرفته اید؟ چه پارامترهای غیر ریالی دیگری در مذاکره هستند که برای آنها خط قرمز وجود دارد؟
- سه بسته پیشنهادی بنویسید که به عنوان نتیجه مذاکره، از نظر شما مقبول و معقول است. حتماً سه بسته متفاوت بنویسید. اما باید برای شما از نظر ارزش یکسان باشند. یعنی برای شما تفاوتی نکند که مذاکره به کدام یک از آنها منجر میشود.
- مذاکره را با چه پیشنهادی شروع میکنید؟
- فکر میکنید منطقی است چه کسی شروع کننده مذاکره باشد؟ شما یا طرف مقابل؟
- برای ۵ دقیقه ابتدای مذاکره چه برنامه ای دارید؟ چه حرفهایی خواهید گفت؟
- برای ۵ دقیقه پایانی مذاکره چه برنامه ای دارید؟ آخرین حرفهایی که در دقایق آخر مطرح می‌کنید چه خواهد بود؟
- یک صورتجلسه کوچک فرضی بنویسید. چیزی که فکر میکنید مناسب است در پایان جلسه نوشته شود. در مورد آن واقع بین باشید. باید تمام اعضای گروهتان این صورتجلسه را قبول داشته باشند.
- دریافت چه امتیازهایی برای شما مهم است؟ آماده‌اید چه امتیازهایی را اعطا کنید؟
- اعضای گروه چه نقشهایی دارند؟ هر کسی قرار است کدام الگوی رفتاری را به کار بگیرد؟ آیا به نظر شما لازم است که در این مذاکره «نقش منفی» نیز وجود داشته باشد؟
- در شرایطی که در تیم اختلاف نظر وجود داشته باشد، حرف چه کسی تصمیم و حرف آخر محسوب خواهد شد؟