



NEGOTIATION PLANNER

Contraparte _____ Fecha _____

Preparando nuestra Reunión / Negociación

Mi Meta ¿Qué quiero obtener de esta reunión / negociación?	Su Meta ¿Qué creo que mi contraparte quiere obtener?
Mis Intereses Principales ¿Para qué lo quiero?	Sus Intereses Principales ¿Para qué creo que lo quieren?
¿En qué estado está nuestra relación? Es importante definir el estado de la relación con esta contraparte. Es de ¿Corto Plazo? ¿Largo Plazo? ¿Ha sucedido algo en el pasado que haya afectado la relación? ¿Hay algo que puedas hacer para mejorar la relación?	
Mis Puntos Fuertes ¿Qué tengo yo que el o ellos valoran o necesitan?	Sus Puntos Fuertes ¿Qué tiene mi contraparte que yo valoro o necesito?
Mi Plan B ¿Qué puedo hacer si no llegamos a un acuerdo?	Su Plan B ¿Qué pueden hacer el o ellos si no llegamos a un acuerdo?
Posibles Soluciones ¿Qué puede funcionar para ambos? ¿Es posible generar valor en esta relación?	Posibles Objeciones ¿Cuáles podrían ser? ¿Cómo las re encuadro?
Check List Puntos que debo cerrar o tratar en esta negociación	Registro del resultado de la negociación ¿Qué hemos acordado?