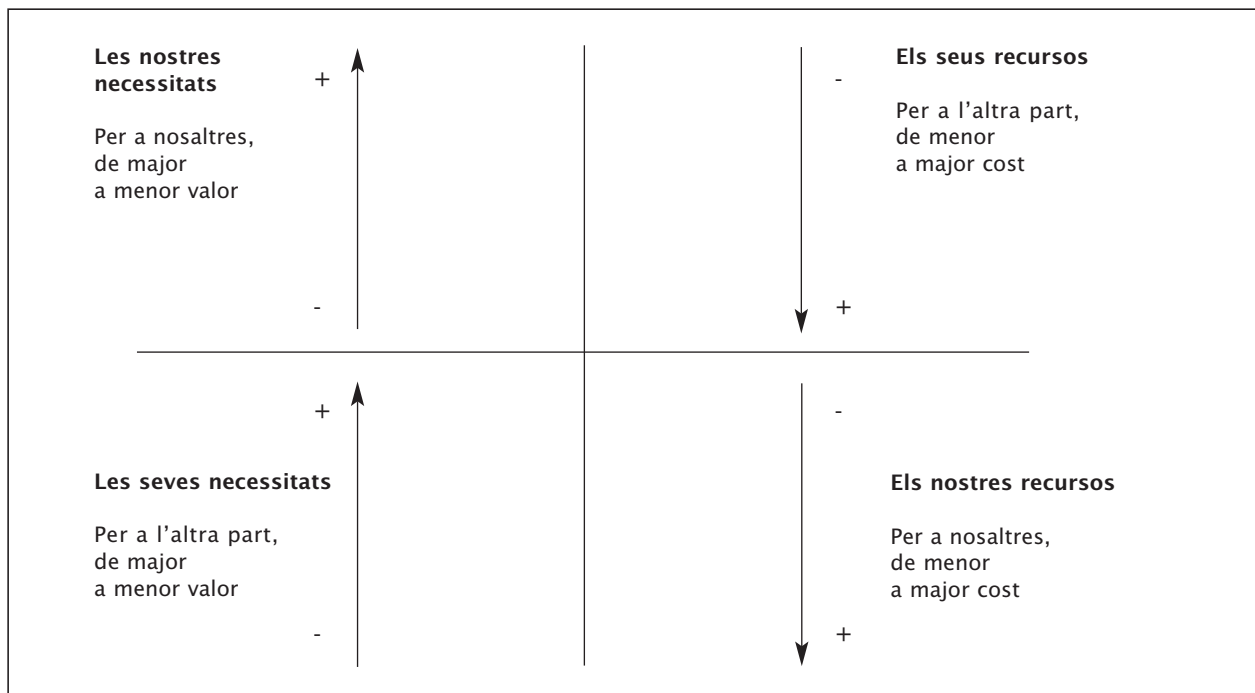


UN MODEL PER PLANIFICAR UNA NEGOCIACIÓ

ANÀLISI DE LES NECESSITATS I DELS RECURSOS

- Resultats esperats
- Prioritat dels resultats
- Anàlisi de les necessitats i dels recursos

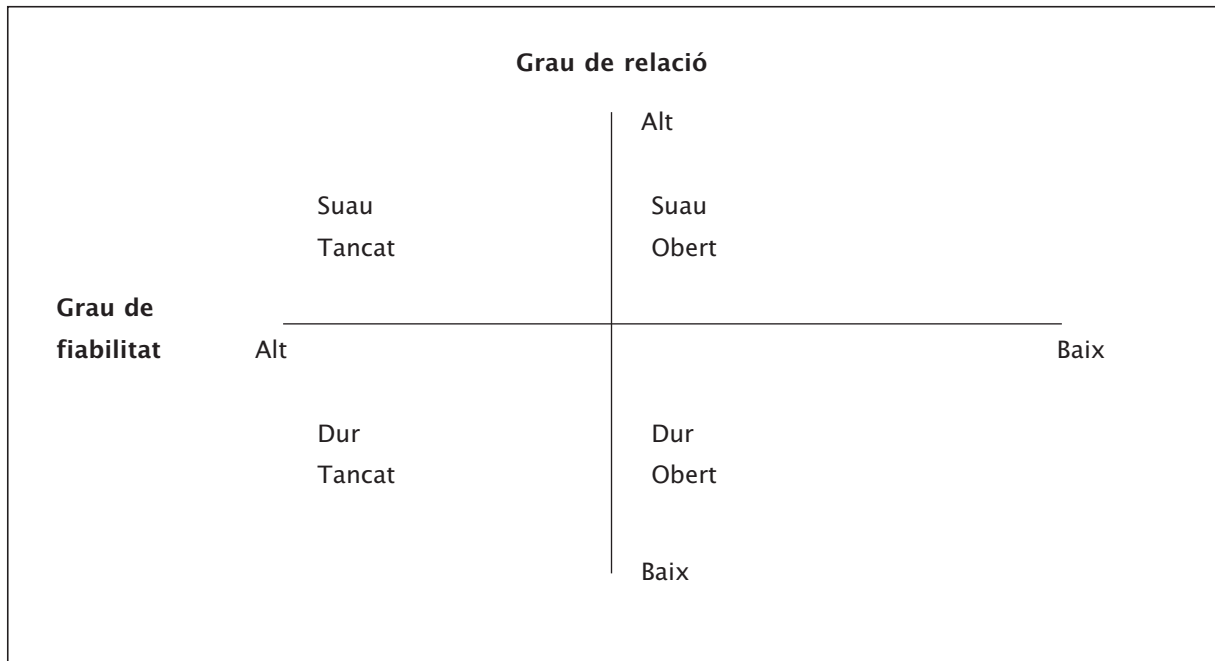


POSICIONS DE PODER

- Elecció d'estratègies

LA MEVA ESTRATÈGIA		L'ESTRATÈGIA DE L'ALTRA PART
.....	No començar
.....	Ho pren o ho deixa
.....	Regateig
.....	Negociació

- Orientació tàctica



- Anàlisi dels límits i de la posició inicial

- Planificació en funció de les fases

FASES DE LA NEGOCIACIÓ I ELS SEUS OBJECTIUS PRINCIPALS	ASPECTES QUE CAL TENIR PRESENTS
Preliminar	
<ul style="list-style-type: none"> • Construir un clima positiu. • Definir la situació i establir les regles. 	<ul style="list-style-type: none"> • Local. • Situació física de les persones que negocien. • Autoritat per decidir. • Horari i termini final. • Ordre del dia.
Inicial	
<ul style="list-style-type: none"> • Plantejar la situació inicial. • Comprovar la posició inicial de l'altra part 	<ul style="list-style-type: none"> • Posició inicial. • Resposta a peticions no raonables previsibles. • Preveure la resposta a pressions. • Gestió de la tensió.
Diagnòstic de les posicions	
<ul style="list-style-type: none"> • Identificació de les necessitats ocultes. • Comprovar els recursos com a satisfacció de necessitats. • Comprovar el valor dels recursos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Què revelem i quan? • Construir fiabilitat i confiança. • Distribució de les concessions.
Final	
<ul style="list-style-type: none"> • Equiparar recursos i necessitats. • Arribar a un acord. • Contratar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Termini de temps final. • Concessions. • Comprovació de comprensió terminològica i d'acords. • Gestió de possibles tensions. • Forma d'acord.

<p><i>Anàlisi de les necessitats i dels recursos</i></p> <table border="1"> <tr> <td><i>Les meves necessitats</i> En funció dels valors</td> <td><i>Els seus recursos</i> En funció dels costos</td> </tr> <tr> <td><i>Les seves necessitats</i> En funció dels valors</td> <td><i>Els meus recursos</i> En funció dels costos</td> </tr> </table>	<i>Les meves necessitats</i> En funció dels valors	<i>Els seus recursos</i> En funció dels costos	<i>Les seves necessitats</i> En funció dels valors	<i>Els meus recursos</i> En funció dels costos	<p><i>Posicions de poder</i></p> <p>Alta Mitjana Baixa</p> <hr/> <p><i>Definició dels límits</i></p> <p>L. Sortida Z. Objectiu L. Trencament</p> <p>Opció A ┌──────────────────┐</p> <p>L. Sortida Z. Objectiu L. Trencament</p> <p>Opció B ┌──────────────────┐</p>						
<i>Les meves necessitats</i> En funció dels valors	<i>Els seus recursos</i> En funció dels costos										
<i>Les seves necessitats</i> En funció dels valors	<i>Els meus recursos</i> En funció dels costos										
<p><i>Arguments principals</i></p> <p>A Favor: En Contra:</p> <ul style="list-style-type: none"> • • • 	<p><i>El punt de vista de l'oponent</i></p> <p>Punts forts: Punts febles:</p> <ul style="list-style-type: none"> • • • 										
<p><i>Ordenació dels temes a tractar</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Fàcils. - Difícils. - Complexos. 	<p><i>Estil tàctic</i></p> <table border="1"> <tr> <td>Suau</td> <td>Obert</td> </tr> <tr> <td>Tancat</td> <td>Dur</td> </tr> <tr> <td>Dur</td> <td>Obert</td> </tr> <tr> <td>Tancat</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Suau</td> <td></td> </tr> </table>	Suau	Obert	Tancat	Dur	Dur	Obert	Tancat		Suau	
Suau	Obert										
Tancat	Dur										
Dur	Obert										
Tancat											
Suau											
<p>Llistat de preguntes i consideracions clau</p>											