

Negociación de una sola hoja

Objetivo:

- Identifica un escenario específico que represente el mejor caso.
- Establece una meta optimista pero razonable y defínala claramente.
- Escríbela.
- Discute tu objetivo con un colega (crea compromiso y consistencia).
- Lleva contigo el objetivo escrito a la negociación.



Resumen:

- Un par de oraciones sobre los hechos conocidos que han llevado a la negociación. Diseñado para obtener una respuesta de "Así es"



3-5 Etiquetas para Realizar una Auditoría de Acusaciones:

- Parece que _____ es valioso para ti.
- Parece que no te gusta _____
- Parece que valoras _____
- Parece que _____ facilita las cosas.
- Parece que estás renuente a _____



3-5 Preguntas Calibradas para Revelar Valor y Superar Obstáculos Potenciales para el Acuerdo:

Para tu contraparte:

- ¿Qué estás tratando de lograr?
- ¿Cómo vale la pena eso?
- ¿Cuál es el problema central aquí?
- ¿Cómo afecta eso las cosas?
- ¿Cómo encaja esto en el objetivo?

Para identificar obstáculos detrás de la mesa:

- ¿Cómo afecta esto al resto de tu equipo?
- ¿Qué tan comprometidas están las personas que no están en esta llamada?
- ¿Cuáles ven tus colegas como sus principales desafíos en esta área?

Para identificar y disolver problemas que podrían matar el acuerdo:

- ¿A qué nos enfrentamos aquí?
- ¿Cuál es el mayor desafío que enfrentas?
- ¿Cómo afecta hacer un trato con nosotros las cosas?
- ¿Qué pasa si no haces nada?
- ¿Cuánto te cuesta no hacer nada?
- ¿Cómo resuena hacer este trato con lo que se enorgullece tu empresa?

3-5 Labels to Follow Up After They Answer Your Calibrated Question:

- Parece que _____ es importante.
 - Parece que sientes que mi empresa está en una posición única para _____
 - Parece que estás preocupado por _____
- _____
- _____

Ofertas no monetarias:

- **Lista de elementos no monetarios poseídos por tu contraparte** que serían valiosos para ti.
- ¿Qué podrían ofrecerte que te haría hacer esto de forma gratuita?

