الخطوات)المبدئية(لعملية التفاوض:

خطوات عملية التفاوض	الإجراءات
١. أخذ خطوة إلى الوراء من مجرى الأحداث	▪ أخذ بعض المسافة
٢. تدقيق الوضع المثير للجدل	▪ ما هي القضية؟ ▪ ما هو الوضع؟
٣. مناقشة وجهات النظر المختلفة	▪ تبادل الآراء بشأن هذه المشكلة
٤. وضع استراتيجية	▪ كيفيّة توحيد الجهود للوصول إلى حل يرضي الطرفين
٥. البحث من أجل هدف مشترك	▪ كتابة قائمة بالمصالح المشتركة
٦. تحليل العقبات الصريحة والضمنية	▪ ما هي مجالات التقارب والاختلاف؟ ▪ ما الممكن والغير ممكن التفاوض عليه؟ ▪ ما هي المجالات المحتملة للصراع؟
٧. تقييم آمال الشركاء	▪ ماذا يريدون؟ ▪ ماذا يأملون؟ ▪ إلى أين يريدون الذهاب؟
٨. تقييم الاستراتيجيات والنهج الممكنة	▪ تصميم التكتيكات والسيناريوهات اعتماداً على نهج الشركاء
٩. تقييم ما هو على المحك	▪ ما هي تكلفة الاتفاق لكل من الشركاء؟
١٠. تبادل العروض و الرد عليها بعروض أُخرى	▪ البحث عن أكثر الحلول شمولاً
١١. تحليل الحدود القُصوى	▪ وضع قائمة بنقاط الخلاف ▪ الحلول بين الاستسلام أو الدخول في الصراع
١٢. اقتراح مشروع اتفاق	▪ التمسك بالهدف المشترك
١٣. التوصل إلى صفقة	▪ توقيع وثيقة مكتوبة
١٤. تنفيذ الصفقة	▪ خطة العمل

©Pro Mind Consulting 2012