Las etapas de una « negociación efectiva »:

Etapas de la negociación	Acciones
1. Cambio radical de las tendencias	▪ Tomar perspectiva
2. Análisis de la situación problemática	▪ ¿Cuál es el problema? ▪ ¿Cuál es la situación?
3. Exposiciones de las visiones	▪ Intercambio de opiniones relativas al problema actual
4. Establecimiento de una estrategia	▪ ¿Cómo colaborar para llegar a una solución dónde ambos salen ganando?
5. Búsqueda de un objetivo común	▪ Lista de los intereses comunes
6. Análisis de los obstáculos explícitos e implícitos	▪ Dominios de convergencia y de divergencia ▪ Definición de lo negociable y de lo no negociable ▪ Situar los posibles conflictos
7. Evaluación de las expectativas del compañero	▪ ¿Qué quiere? ▪ ¿Qué es lo que espera? ▪ ¿Dónde quiere llegar?
8. Evaluación de las estrategias y enfoques posibles	▪ Establecimiento de tácticas, maniobras y escenarios en función de los enfoques del compañero
9. Evaluación de lo que está en juego	▪ ¿Por qué precio para cada uno de los compañeros?
10. Intercambio de propuestas y contra-propuestas	▪ Búsqueda de la solución la más completa posible
11. Emergencia de los límites	▪ Lista de las cuestiones por las cuales hay desacuerdos ▪ Soluciones entre sumisión y conflicto
12. Proyecto de acuerdo	▪ Coherente con el objetivo común
13. Acuerdo	▪ Firma de un documento escrito
14. Modalidades de aplicación	▪ Plan de acción

©Pro Mind Consulting 2015