

Jméno, místo a datum:		Modelová situace		Vytiskněte pro každého účastníka školení
Jméno podřízeného:				
Historie: jak dloho spolupracujeme, mzda, náplň práce, úspěchy a neúspěchy, vzájemný vztah, vztah k firmě, potíže, "naše dohody"				
Budoucnost (kam se chceme dostat ve vzájemné spolupráci za následující 1-3roky, vzájemná očekávání):				
Osoba se kterou jednáme : typologie člověka, jeho očekávání, silné a slabé stránky				
CÍLE PROTISTRANY , tj. odhad čeho chce protistrana na jednání dosáhnout, pokud má více cílů, rozveďte:				
	— (mínus) "Kam je protistrana ochotna v rámci cíle maximálně ustoupit"	Cíl	+ (plus) "Čeho může protistrana v rámci cíle dosáhnout navíc "	
Cíl 1	Co udělá protistrana, pokud se na cíli nedohodneme:			
Cíl 2	Co udělá protistrana, pokud se na cíli nedohodneme:			
Cíl 3	Co udělá protistrana, pokud se na cíli nedohodneme:			
MÉ CÍLE:				
	— (mínus) "Kam jsme ochotni v rámci cíle maximálně ustoupit"	Cíl	+ (plus) "Co můžu v rámci cíle dosáhnout navíc v mezích slušnosti a udržení dlouhodobého vztahu"	
Cíl 1	Co udělám, pokud se na cíli nedohodneme:			
Cíl 2	Co udělám, pokud se na cíli nedohodneme:			
Cíl 3	Co udělám, pokud se na cíli nedohodneme:			
Strategie jednání (osnova jednání, jak na to půjdu, čím začnu; alternativní scénáře):				
Analýza potřeb - předpřipravené otázky a jak budu zjišťovat informace od druhé strany:				
Z j i s t o v a c í o t á z k y	Co chci zjistit?	několik otázek pro každou skupinu (začít ze široka a zužovat)		
	Obecné			
	K řešenému problému			
	Přímo ke stanovenému cíli			
Očekávaná námitka		Jak na ni budu reagovat?		
1)				
2)				
3)				