

Jméno, místo a datum:		Modelová situace		Vytiskněte pro každého účastníka školení
Protistrana (název):				
Historie: obrat celkový, s naší firmou, položky, úspěchy, potíže, smlouvy, konkurence, splatnost				
Budoucnost (kam se chceme dostat ve vzájemné spolupráci za následující 1-3roky):				
Osoba se kterou jednáme (vzájemný vztah, jaký je to typ člověka, jeho očekávání):				
Historie obchodního případu (co se již v této věci událo):				
Produkt a jeho alternativy (pokud existují): silné stránky, slabiny, rizika				
CÍLE PROTISTRANY , tj. odhad čeho chce protistrana na jednání dosáhnout, pokud má více cílů, rozved'te:				
	— (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:			
Obchodní strategie (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 obchodnímu případu			
	Přímo ke stanovenému cíli			
Očekávaná námitka			Jak na ni budu reagovat?	
1)				
2)				
3)				

Model situation

Print for every seminar participant

Name, place and date:

Participating / counter party (name):

History: overall turnover, cooperation, items, accomplishments, difficulties, contracts, competition, invoice maturity

Future partnership - cooperation (Where we would like to be in 1 - 3 years):

Negotiating person (Mutual relationship, What kind of person is he/she, his/her expectations):

History of business case (What has been done so far):

Product / and its alternatives: strengths , weaknesses , risks

COUNTER PARTY'S TARGETS, assumption - what are their targets for this meeting, if more pls. elaborate:

	(Negative) "considering the target, what could be the counter party representatives' maximum limit of compromise they can still accept"	Target	(Positive) "considering the target, how would the counter party gain the most"
Target 1	<i>What would be the counter party's reaction if we could not agree on the target:</i>		
Target 2	<i>What would be the counter party's reaction if we could not agree on the target:</i>		
Target 3	<i>What would be the counter party's reaction if we could not agree on the target:</i>		

MY TARGETS

	(Negative) "Considering the target, what is the maximum limit of my compromise I can still accept"	Target	(Positive) "Considering the target, what would be my maximum gain in the range of politeness and long lasting business relationship"
Target 1	<i>What would be our reaction, if we could not agree on the target</i>		
Target 2	<i>What would be our reaction, if we could not agree on the target</i>		
Target 3	<i>What would be our reaction, if we could not agree on the target</i>		

Business strategy (negotiation outline, my approach, how will I start; alternative scenario):

Needs assessment - pre-arranged questions, how will I gather the intelligence:

I n v e s t i g a t i o n s v e	What I want to know	several questions for each group (from broad to narrow)
	General questions	
	Questions considering the ongoing business case	
	Questions considering our targets	

Expected objections

How will I react?

1)	
2)	
3)	