

# Kontrolní seznam pro přípravu na vyjednávání:

Co byste si měli před každým jednáním promyslet?

Téma jednání: \_\_\_\_\_

Partner : \_\_\_\_\_

Je spojencem nebo protivníkem? \_\_\_\_\_

Jaká je jeho pozice v organizaci? \_\_\_\_\_

Je nositelem rozhodnutí? \_\_\_\_\_

jeho stanovisko: \_\_\_\_\_

jeho úkol: \_\_\_\_\_

Kdo další bude na jednání z partnerovy strany? \_\_\_\_\_

Je spojencem nebo protivníkem? \_\_\_\_\_

Jaká je jeho pozice v organizaci? \_\_\_\_\_

Je nositelem rozhodnutí? \_\_\_\_\_

jeho stanovisko: \_\_\_\_\_

jeho úkol: \_\_\_\_\_

Kolik lidí bude na jednání za nás? : \_\_\_\_\_

1. Jaká je jeho pozice v naší organizaci? \_\_\_\_\_

Je nositelem rozhodnutí? \_\_\_\_\_

jeho stanovisko: \_\_\_\_\_

jeho úkol: \_\_\_\_\_

2 Jaká je jeho pozice v naší organizaci? \_\_\_\_\_

Je nositelem rozhodnutí? \_\_\_\_\_

jeho stanovisko: \_\_\_\_\_

jeho úkol: \_\_\_\_\_

Kdo jsou naši konkurenti při tomto tématu? \_\_\_\_\_

Jaká je jejich pozice u tohoto partnera? \_\_\_\_\_

Místo jednání \_\_\_\_\_

Termín jednání \_\_\_\_\_

Délka jednání \_\_\_\_\_

Podklady pro jednání \_\_\_\_\_

Vlastní \_\_\_\_\_

Pro partnery \_\_\_\_\_

Klíčový problém \_\_\_\_\_

Co je vlastním, „hlubším“ problémem v případě neochoty koupit?  
\_\_\_\_\_

Hrací prostor pro jednání \_\_\_\_\_

Čas \_\_\_\_\_

Minimální podmínka \_\_\_\_\_

Maximální podmínka \_\_\_\_\_

Kompromis \_\_\_\_\_

Cíle jednání (seznam priorit)

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

Motivy partnera pro jednání \_\_\_\_\_

(Jistota, zisk, prestiž, ...) \_\_\_\_\_

Pravděpodobné argumenty protistrany \_\_\_\_\_

(Věcné, pocitové) \_\_\_\_\_

Naše vlastní motivy \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Naše argumenty \_\_\_\_\_

(Věcné, pocitové) \_\_\_\_\_

Metoda jednání \_\_\_\_\_

(Čtyřstupňová, bilanční, salámová apod ...)

Jaké bude klima při vyjednávání? (Jednací tón ... )

O jaké klima bude usilovat partner? \_\_\_\_\_

Jaké klima by vyhovovalo nám? \_\_\_\_\_

Zásady pro jednání \_\_\_\_\_

(např. technika opakování) \_\_\_\_\_

Pravidla našeho chování \_\_\_\_\_

(Při rozladění, nekompromisnosti) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Očekávaný výsledek jednání \_\_\_\_\_

Akční program pro jednání :

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_