

MAPA DE PREPARACIÓN PARA LA NEGOCIACIÓN INFLUYENTE

Cliente:

Fecha:

Proyecto:

Presencia | Híbrido

Responsable:

Lugar:

OBJETIVO PRINCIPAL

INTERESES DE LA OTRA PARTE

INTERESES PROPIOS

ZOPA (Zona de Posible Acuerdo)

PODERES Y LIMITACIONES

TÁCTICAS POSIBLES

Resumen Final:

-

Acuerdos parciales:

-

Observaciones:

-

Versión | Revisión:

