

RADICAL NEGOTIATOR™ INTENSIVE

Działania	Twoje	Adwersarza
Kluczowe warunki i pozostałe interesy		
Cel SMART 1		
Cel SMART 2		
Cel SMART 3		
BATNA		
WATNA		
Minimum 1		
Minimum 2		
Minimum 3		
Preferowany styl	twardy / rzeczowy / miękki	twardy / rzeczowy / miękki
Otwarcie 1		
Otwarcie 2		
Otwarcie 3		
Strategia (argumenty i taktyki w osi czasu)		
Kontekst (czas, miejsce, skład zespołu)		