

### **Son Fiyatı Belirlemek**

Aşağıdaki formu, son ayarınızı, bir başka deyişle müzakereyi kesme noktanızı belirleyebilecek değişkenleri gözden geçirmek için kullanın.

#### **1. Tereddüt etmenize ya da müzakereyi kesme noktasına gelmenize etkisi olan değişkenleri inceleyin.**

Masaya konan anlaşmanın sizin için değeri nedir?

Bu değeri BATNA'nızın değeriyle kıyasladığınızda ne görülüyor?

Başka hangi değerlerin hesaba katılması gerekir?

Anlaşmada parasal bir değer varsa, dikkate alacağınız en düşük meblağ nedir?

Para dışında dikkate alacağınız asgari koşullar nelerdir?

#### **2. Önem verdiğiniz meseleler ile çıkarlar arasındaki seçenek takaslarını değerlendirin.**

En çok hangi meseleleri ya da konuları önemsiyorsunuz?

Bu mesele ya da koşulların herhangi biri arasında bir bağlantı var mı? (Yani, bir meselede istediğinize daha az ya da daha fazla ulaşmanız, size diğerlerinden daha az ya da fazla esneklik sağlıyor mu?)

Bir mesele ya da koşul açısından istediğiniz bir şeyi bir diğeriyle ne ölçüde takas edersiniz? Sizin için değer bakımından eşit, farklı anlaşma paketleri var mı?

#### **3. Son fiyatınızın parametrelerini netleştirin.** (Sonuçta ortaya çıkacak koşullar ya da fiyat, size alternatif önerileri değerlendirebileceğiniz bağlamı sunacaktır.)