

Karşı Tarafın Çıkarlarını Değerlendirme

Bu formu karşı tarafın çıkarlarıyla ilgili bilgilerinizi özetlemek için kullanın.

Müzakere süreci boyunca, bu enformasyonu göz önünde bulundurun ve değer yaratma fırsatlarını belirlemede bundan faydalanın.

Karşı taraf hakkında bilgi edinin	Evet	Hayır
1. Karşı tarafı tanıyan insanlarla, resmi ya da gayri resmi olarak konuştuğunuz mu?		
2. Karşı tarafın web sitesini, pazarlama materyalini ve (konuyla ilgiliyse) yıllık raporlarını ve kamuya açık bilgilerini gözden geçirdiniz mi?		
3. Karşı tarafın sektörünü araştırdınız ve daha fazla bilgi edinmek için bu sektördeki başka kaynaklarla temasa geçtiniz mi?		
4. Karşı tarafın yerinde olsaydınız, ne gibi çıkar, tercih ve gereksinimlere göre hareket edeceğinizi düşündünüz mü?		

Karşı tarafın BATNA'sını tahmin edin.

Karşı tarafın iş koşulları hakkında neler biliyorsunuz?	Veri, Bilgi, Analiz
1. Finansal performansı ne kadar güçlü?	
2. Stratejisi nedir?	
3. Kilit önemdeki şirket inisiyatifleri neler?	
4. Ne gibi rekabet baskılarıyla karşı karşıya?	

Bu anlaşmanın karşı tarafın gözündeki değeri hakkında ne biliyorsunuz?	Veri, Bilgi, Analiz
Bugünkü durumda bu anlaşma karşı taraf için ne kadar önemli?	
Karşı tarafın daha büyük bir hedefe ulaşması için bu anlaşma gerekli mi? (Hedefi belirtin)	

Karşı taraf için bu anlaşmanın yerine geçebilecek seçenekler hakkında ne biliyorsunuz?	Veri, Bilgi, Analiz
Sunduklarınız başka bir yerden de kolayca temin edilebilir mi?	
Karşı tarafın teslim tarihlerini aksatmadan temin edilebilir mi?	
Karşı taraf herhangi bir başka yerden teklif almış ya da bir başkasıyla gayri resmi "müzakereler başlatmış mı?	

Karşı tarafın anlaşmada görmek isteyeceği koşulları dikkate alın.	Veri, Bilgi, Analiz
Karşı taraf bu anlaşmayla ne gibi geniş iş hedeflerine ulaşmak isteyebilir?	
Bu anlaşmanın hangi koşulları karşı tarafın büyümesini güçleştirebilir?	
Karşı tarafın yararına (ve sizin için maliyeti düşük) olabilecek ne gibi koşullar önerebilirsiniz?	