consult

Obrazac za pripremu pregovora

Datum

1 Osnovni podaci

Kompanija

Predmet

Gde i kako (Mesto, format: sastanak, onlajn, tender)

2 Učesnici i njihovi interesi

Naša strana

	Ime i uloga	Interes	Moć odlučivanja	Spreman za dogovor?
1			V S N	
2			V S N	
3			V S N	
4			V S N	

Nisu za stolom, ali utiču na ishod:

Druga strana

	Ime i uloga	Interes	Moć odlučivanja	Spreman za dogovor?
1			V S N	
2			V S N	
3			V S N	
4			V S N	

Nisu za stolom, ali utiču na ishod:

Ko odlučuje, ko utiče, a ko može da blokira? Pazite na interne frontove sa obe strane.

3 Cilj pregovora

Naša strana

Druga strana

Koji je idealan rezultat za svaku stranu? Da li ovi pregovori uzimaju svu raspoloživu vrednost?

4 Dizajn dogovora

Šta se razmenjuje i kako

Vrednost koju možemo da dodamo za obe strane

Redosled: ko iznosi šta i kada

Da li je dizajn izvodljiv? Da li odgovara na interese učesnika? Da li stvara dodatnu vrednost? Postoji li bolji dizajn?

5 Procenjeni prihvatljivi minimum

Naša strana

Druga strana

Najniži ishod sa kojim svaka strana može da živi.

6 BATNA i WATNA

Naša strana

BATNA: Najbolja alternativa ako nema dogovora

WATNA: Najgora alternativa ako nema dogovora

Druga strana

BATNA: Najbolja alternativa ako nema dogovora

WATNA: Najgora alternativa ako nema dogovora

Šta se dešava sa svakom stranom ako se ne dogovorite?

7 Linija povlačenja

Naša, usaglašena interno pre sastanka

Njihova, procena

Kako ova linija povlačenja izgleda iz dužeg vremenskog ugla? Ponekad je bolje ne dogovoriti se nego sklopiti loš dogovor.

© 2026 CONSULT1. Obrazac za pripremu pregovora, autor Stevan Popević. Sva prava zadržana.