

FORM OUTCOME BASED THINKING

lawan yang dihandle: (opponent)	
Nama perusahaan:	

OUTCOME BASED THINKING	
apa yang sebenarnya anda inginkan dalam negosiasi ini	
Apa yang mereka inginkan dalam negosiasi ini? Jika saya tidak tahu, kira kira mereka menginginkan apa?	
Apa batas minimal yang masih bisa anda terima dalam negosiasi ini	
Apa masalah yang mungkin terjadi pada proses ini?	
Bagaimana cara menyelesaikan masalah ini jika mungkin, buat problem yang akan menjadi beban jika tidak deal?	
Bagaimana saya membuat hal dalam proses bisa sebagai kesimpulan akhir untuk deal?	