

BEST ALTERNATIVE TO NEGOTIATE AGREEMENT (BATNA)

KERANGKA KERJA ANALISIS PENAWARAN	KOMENTAR
Apa BATNA dan titik menyudahi negosiasi Anda, dan cara Anda untuk meningkatkannya	
Bagaimana Anda bisa bertahan melawan pelanggan yang mencoba melemahkan BATNA Anda?	
Seperti apa kemungkinan BATNA pembeli dan titik menyudahi negosiasinya?	
Bagaimana Anda dapat mengurangi ketertarikan relatif dari BATNA mereka?	

Berfungsi untuk menyiapkan rencana atau membuat alternatif negosiasi bukan sekedar menurunkan harga saja.