**Scenariusz negocjacji**

**1. Ustalenie celu negocjacji.**

**2. Określenie swojego obszaru dążeń i uzgodnień ( określenie wyjściowego stanowiska, granic żądań i ustępstw)**

**3. Dobór reprezentantów ( eksperci, wynajęci negocjatorzy).**

**4. Przygotowanie miejsca rozmów**

**a. wybór miejsca rozmów**

**b. wybór stołu negocjacyjnego (np. okrągły, prostokątny)**

**c. wybór czasu negocjacji ( czasu trwania ).**

**5. Faza otwarcia rozmów**

**a. rozmowa wstępna ( zbieranie informacji o partnerze – gesty, śmiech, mimika )**

**b. nawiązanie kontaktu**

**6. Faza główna negocjacji**

**a. przedstawienie propozycji**

**b. licytacja**

**c. zawarcie kontraktu końcowego**

**7. Finalizacja negocjacji**

**a. faza domykania rozmów**

**b. ocena rezultatów negocjacji**

**c. realizacja umowy.**