



Formularz przygotowania do negocjacji z kandydatem

Obszar	Pytanie kontrolne	Odpowiedź
CEL	Co chcę osiągnąć w tych negocjacjach?	
PRIORYTETY	Na czym najbardziej mi zależy? Co musi zostać?	
WIDEŁKI	Jakie są realne możliwości finansowe i benefitowe?	
BATNA	Co zrobię, jeśli kandydat nie przyjmie oferty?	
WATNA	Co mnie czeka, jeśli negocjacje się nie powiodą?	
MOCNE STRONY OFERTY	Co mogę zaoferować zamiast pieniędzy?	
OBIEKCJE	Jakie potencjalne zastrzeżenia może zgłosić kandydat?	
STRATEGIA	Jakie elementy przedstawię jako pierwsze? Jak chcę poprowadzić rozmowę?	

