

# VIISI PORRASTA VALMISTAUTUMISEEN



# Keskustele yhdessä oman neuvottelutiimisi kanssa seuraavat viisi kohtaa:

**1. Mistä tulevassa neuvottelussa/tapaamisessa neuvotellaan?**

**2. Mikä meille on tärkeintä?**

**3. Mitä vaihtoehtoja tälle sopimukselle on?**

#### 4. Oman puolen näkemys

- Tavoitteet tärkeysjärjestykseen:
  - mikä on maksimi tavoite, entä minimi
- **Mistä voidaan joustaa?**
  - kompromissiehdotukset
- **Kuinka neuvotellaan?**
  - millaisen strategian valitsemme?
  - kuka on pääneuvottelija, entä muiden roolit?
  - kuinka neuvottelu avataan?

#### 5. Mahdolliset toisen puolen / asiakkaan näkemykset

- **Mikä heille on kaikkein tärkeintä?**
- **Kuinka tärkeä** neuvottelutulos on heille?
- **Tilanne:** miltä tilanne näyttää toisen osapuolen näkökulmasta?
- **Millaisia tavoitteita heillä on?**

# Avaimia lukkiutuneisiin tilanteisiin

- Keskity keskustelussa ratkaisuun, älä ongelmaan
- Visualisoi, konkretisoi
- Puhu yhteisestä tavoitteesta – vältä vastakkainasettelua
- Anna asiakkaalle aikaa ja tilaa
- Niputa asiat, joista olette yhtä mieltä → mistä on jo sovittu, mitä on saatu aikaan
- Kysy avoimia kysymyksiä ja vastuuta asiakas yhteiseen päätöksentekoon:  
”Kuinka näet tämän tilanteen, miten mielestäsi nyt kannattaa edetä...”



Vältä vastakkainasettelua ja pohdi, kuinka voit auttaa neuvottelukumppaniasi pääsemään hyvään ratkaisuun

