

ANÁLISIS DEL NEGOCIADOR A PARTIR DE UNA MATRIZ FODA

Análisis externo	
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> 1- Que tanto quiere negociar conmigo. 2- Porque aceptaría negociar 3- ¿Es verdaderamente necesario negociar con él? 	<ul style="list-style-type: none"> 1- ¿Tiene otra oferta aparte de la mía? 2- Soy el primero en ofrecerle este producto 3- ¿Es un negociador gigante?
Análisis Interno	
Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> 1- dispongo de la información necesaria de la otra parte 2- conozco realmente a la otra parte 3- creo saber el tipo de negociación 	<ul style="list-style-type: none"> 1- no soy el tomador de decisiones 2- no separo a la persona del problema 3- no me gusta cambiar el plan de negociación