

خلاصه فرآیند مذاکره

| نکات مذاکره | | مراحل مذاکره |
|---|--|-----------------|
| در به دست آوردن معامله شکست نخواهید خورد. همیشه می‌توانید نابود شوید. | بر ترس و غرورتان غلبه کنید: «این فقط یک بازی است.» | تصمیم به مذاکره |
| دیدگاه ضعیف آنها را ببینید. | نقطه عبور خود را تنظیم کنید. | آماده شدن |
| سوالاتی را بپرسید و گوش دهید: نیازها و نقاط ضعف آنها را بیابید. | سعی کنید اول شروع نکنید. | مقدمه‌چینی |
| با عدد صحیح شروع نکنید. | فقط فراتر از بهترین امیدتان برای معامله | شروع |
| از امتیازات یک‌جانبه «اگر شما ... پس من...» استفاده نکنید. | با گام‌های کوچک حرکت کنید. | چانه‌زنی |
| کوچک کوچک کردن- «خیر». | تقسیم تفاوت؟ «خیر» | خاتمه |