



INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Fragata Presidente Sarmiento 46 Capital Federal - Argentina – 2054 1499 - E-Mail: info@ianca.com.ar

Análisis Genérico

QQDCCCCCPP

CONCEPTO A ANALIZAR

OBJETO	¿Qué se negocia? ¿Qué posibilidades existen de intercambio? ¿Qué intereses están en conflicto? ¿Qué satisface necesidad, interés, deseo y/u objetivo?
RESPONSABLE	¿Quiénes negocian? ¿Entidad y personas? ¿Quién participa?
RAZÓN	¿Por qué negociar? ¿Por qué existe ambigüedad o poca claridad? ¿Por qué debo negociar? Voluntariedad
MÉTODO	¿Cómo negociar? Estilo, comportamiento y forma ¿Cómo satisfacer las necesidades? ¿Cómo se puede modificar posición inicial?
DURACIÓN y SATISFACCIÓN	¿Cuánto tiempo negociar? ¿Cuánto plazo? ¿Cuánto quiere?
OPORTUNIDAD	¿Cuándo negociar? ¿Cuándo tomar acción?
MOTIVO	¿Cuáles opciones negociar? ¿Cuál monto limita? ¿Cuál es margen de maniobrabilidad?
DIMENSIÓN	¿Cuán profundo es el distanciamiento? ¿Cuán violento le resulta la interrelación? ¿Cuán grande es la deuda? ¿Cuán importante es el sacrificio?
OBJETIVO	¿Para qué negociar? ¿Para qué ceder o intercambiar?
LUGAR	¿Dónde negociar? ¿Dónde ubicarse?
Asunto	
Responsable	