



# INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

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

## Análisis Genérico

### QQDCCCCCPP

#### CONCEPTO A ANALIZAR

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

#### Asunto

Responsable			Fecha