**Trabajo práctico**

Identificar intereses, objetivos y necesidades del proceso de negociación (pirámide PIN)

**Preguntas clave**

1. ¿Qué es lo que quiero lograr de la negociación?

2. ¿Por qué este logro es importante para el proyecto?

3. ¿Cuáles son los principales objetivos?

|  |  |
| --- | --- |
| Para nuestra propuesta  | Para la/s (contra) parte/s interesadas  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

4. ¿Los objetivos secundarios?

|  |  |
| --- | --- |
| Para nuestra propuesta  | Para la/s (contra) parte/s interesadas  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

5. ¿Cuáles son los objetivos que ***debemos*** lograr y cuales los que ***queremos*** lograr?

6. ¿Cuáles son las posibles alternativas si no logramos acuerdo?

7. ¿Quiénes son las personas con las que tenemos que negociar?

8. ¿Qué problemas tenemos que resolver con esas personas?

9. ¿Quién, o quienes, son las personas que tienen poder de decisión? ¿A quiénes tenemos que persuadir?

10. ¿Qué relación queremos/necesitamos tener en el futuro con nuestra contraparte, y por qué?

11. ¿Qué obstáculos vamos a tener que superar? ¿Cómo?