



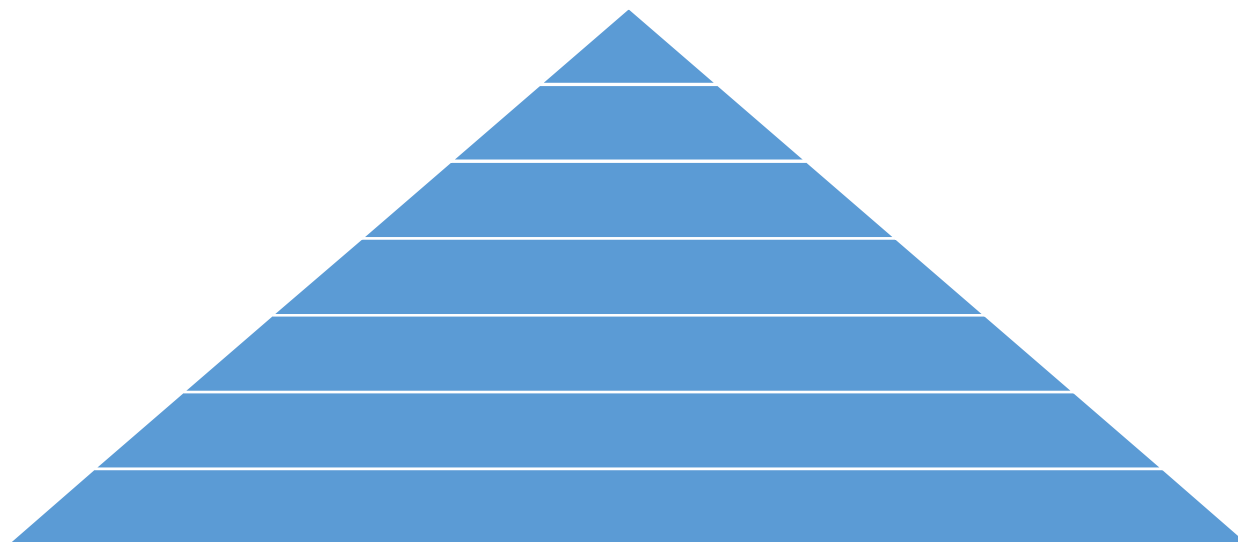
## Karta pracy

### Warunki i ustępstwa w negocjacji

W grupie wypiszcie jakie elementy twojej firmy są pozytywne z punktu widzenia współpracy, a jakie mogą w niej przeszkodzić.

| Walory | Słabe strony |
|--------|--------------|
|        |              |
|        |              |
|        |              |
|        |              |
|        |              |

Uzupełnijcie piramidę priorytetów swojej firmy w procesie negocjacji:



Finanse

Ilość zleceń

Dyspozycyjna kadra

Godziny pracy

Sprzęt

Jakość wykonania

Czas



Wypiszcie, na jakie ustępstwa jesteście w stanie się zgodzić w procesie negocjacji:

.....

.....

.....

.....

Zapisz końcowe wyniki negocjacji :

.....

.....

.....

.....