**TRABAJO CON CASO PROPIO**

Pensando en un caso real de negociación que tengas o hayas tenido, intenta identificar:

|  |  |
| --- | --- |
| **Parte A**¿Quién/es están sentados/as a la mesa? ¿Represento a alguien o negocio por mí mismo?  | **Parte B**¿Quién/es están sentados/as a la mesa? ¿Representa a alguien?  |
| **Posición de A**¿Qué pido? ¿Qué respondo a lo que pide? | **Posición de B**¿Qué pide? ¿Qué responde a mi pedido? |
| **Argumentos de A**¿Cómo justifico mi pedido? ¿Por qué sería razonable hacer lo que yo digo? | **Argumentos de B**¿Por qué dice que habría que hacer eso? |
| **Mis intereses**¿Qué quiero? ¿Qué es importante para mí? ¿Para qué pido lo que pido? ¿Qué quiero lograr? ¿Qué cosas están en juego para mí? | **Intereses de la otra persona**¿Qué es importante para la otra persona? ¿Qué valora? ¿Qué cosas están en juego para él/ella? |