**Valmistautuminen Sara Sirkuttaja neuvotteluun: Mieti seuraavia kysymyksiä ja kirjoita ajatuksesi ylös neuvottelua varten.**

1. Mikä on sinun puolesi BATNA?
2. Mikä on mahdollisesti vastapuolen BATNA?
3. Mitkä ovat sinun osapuolesi intressit (interest, not position)?
4. Mitkä ovat vastapuolen intressit?
5. Mitä tässä tapauksessa voisivat olla ”mutual gains”?
6. Mitä voisit käyttää neuvotteluissa objektiivisina kriteereinä?
7. Minkälaista rahallista lopputulosta lähdet hakemaan? Mikä voisi olla ZOPA?