



日期

(人事時地)

大原則：(1)各取所需資源互補 (2)共同解決問題 (3)創造價值

我方

討論

內容(A.S.K)

對方

優先順序

高  
中  
低  
無

拿到我想要的才重要

談判不是辯論莫動氣

可行性

高  
中  
低  
無

- 1.靠不靠譜？
- 2.關鍵人物？
- 3.有無搞頭？(市場需求？)
- 4.合不合邏輯？
- 5.要拿到這個案子，需要有哪些關鍵資源？

\*有無關鍵決策者未現身？

要

目標

痛

底

守住

意外

我方

主張

資源1

資源2

資源3

- \*不要隨便給資料，因為都是錢！想要再給！
- \*有沒有不重要，只要對方相信你有你就有！

對方

主張

資源1

資源2

資源3

- \*如何判斷他說的資料真假？
- \*能否請對方Demo實力？樣品？客戶？

要

目標

痛

底

真假？

意外