

Reunión (¿Cuándo?)	Fecha: _____ Hora: _____ Duración: _____								
Contexto (¿Por qué?)	<p style="text-align: center;"><i>Explica la razón por la cual la negociación ocurre</i></p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center; border: none;">El motivo</td> <td style="width: 50%; text-align: center; border: none;">Restricciones</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #cccccc; height: 100px;"></td> <td style="background-color: #cccccc; height: 100px;"></td> </tr> </table>	El motivo	Restricciones						
El motivo	Restricciones								
A considerar	<p style="text-align: center;"><i>Considera los riesgos y oportunidades que potencialmente ocurrirán como resultado de la negociación</i></p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 20%; text-align: center; border: none;">Riesgos</td> <td style="background-color: #cccccc; height: 40px;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; border: none;">Oportunidades</td> <td style="background-color: #cccccc; height: 40px;"></td> </tr> </table>	Riesgos		Oportunidades					
Riesgos									
Oportunidades									
Alternativas	<p style="text-align: center;"><i>Cada persona involucrada en la negociación debe llenar esta sección</i></p> <p>Nombre: _____</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center; border: none;">Describe tu alternativa</td> <td style="width: 50%; text-align: center; border: none;">Ventajas</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #cccccc; height: 100px;"></td> <td style="background-color: #cccccc; height: 40px;"></td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: center; border: none;">Desventajas</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="background-color: #cccccc; height: 40px;"></td> </tr> </table>	Describe tu alternativa	Ventajas				Desventajas		
Describe tu alternativa	Ventajas								
	Desventajas								

<Nombre del proyecto>

Reunión (¿Cuándo?)	Fecha: _____ Hora: _____ Duración: _____				
Contexto (¿Por qué?)	<p style="text-align: center;"><i>Explica la razón por la cual la negociación ocurre</i></p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center; border: none;">El motivo</td> <td style="width: 50%; text-align: center; border: none;">Restricciones</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #cccccc; height: 100px;"></td> <td style="background-color: #cccccc; height: 100px;"></td> </tr> </table>	El motivo	Restricciones		
El motivo	Restricciones				
A considerar	<p style="text-align: center;"><i>Considera los riesgos y oportunidades que potencialmente ocurrirán como resultado de la negociación</i></p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 20%; text-align: center; border: none;">Riesgos</td> <td style="background-color: #cccccc; height: 30px;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; border: none;">Oportunidades</td> <td style="background-color: #cccccc; height: 30px;"></td> </tr> </table>	Riesgos		Oportunidades	
Riesgos					
Oportunidades					
Alternativa seleccionada	<p style="text-align: center;"><i>Describe brevemente la alternativa selecciona y el porqué.</i></p> <div style="background-color: #cccccc; height: 100px; width: 100%;"></div>				

Descripción de campos

- Reunión. Establece la fecha, hora y duración para la negociación.
- Restricciones. Describe que restricciones existen que se deben pasar por alto (ej. deadline, vacaciones de recursos, requerimientos comprometidos, etc.).
- Motivo. Describe la razón por la cual la negociación ocurre.
- Riesgos/Oportunidades. Describe los riesgos y oportunidades que pueden dispararse del proceso de negociación.
- Alternativa. Opción sugerida por la persona para la negociación.