













Objectif      Cible à atteindre

Date

<b>L'autre</b> Nom Prénom 		<b>Critères</b>  Les composants clés nécessaires au projet Critères objectifs	<b>Volonté initiale</b>  Qualifier ou quantifier pour chaque critère ce qui est attendu	<b>Zone d'acceptation</b>	
<b>Pense et ressent</b>  Ce qui compte vraiment Ses préoccupations majeurs	<b>Voit</b>  Environnement Amis Collègues Offres du marché			<b>Limites (minima)</b>  Jusqu'où négocier par rapport à chacun des critères	
				<b>Concessions</b>  Elles ne coûtent rien mais intéressent l'autre	
Qu'est ce que ses amis, collègues, boss disent. Ses influences <b>Entend</b>	Attitudes Apparences Comportement face aux autres <b>Dit et fait</b>			A échanger contre  A échanger contre	
<b>Problèmes</b>  Peurs, frustrations, obstacles		<b>Souhaits (facultatif)</b> Ce qui est utile ou agréable mais pas incontournable			
<b>Besoins</b>  Envies Comment il mesure le succès					

