تهتم الاستراتيجية بالأساليب والوسائل التي توصل إلى الهدف النهائي، إنها تغني بالأساس بهذا السؤال: كيف نصل إلى تحقيق الهدف؟ إن الأهداف متى تم تحديدها بشكل جيد، فإن ذلك يحتاج أيضاً إلى رسم الطريق للوصول إلى الهدف. بمعنى الاستعداد بمقترحات بديلة، إن من الواجب دائماً أن تتضمن الإستراتيجية هذا السؤال: ماذا . على سبيل المثال: ماذا لو أصر على الرفض بالنسبة لهذا الموضوع . لو طالبوا بإعادة التفاوض حول بعض البنود؟ وهكذا . إن الاستراتيجية يجب أن تتضمن أيضاً التخطيط الجيد للعروض المبدئية التي يتم تقديمها من الأطراف في بداية المفاوضات، وتشمل الاستراتيجية أيضاً تحديد حجم التنازلات، حيث ان التنازلات على كلا الجانبين والاستعداد المتبادل للأخذ والعطاء، تتضمن خطة الاستراتيجية أيضاً تجهيز مسرح المفاوضات، وغيرها من العوامل التي تؤثر على مناخ المفاوضات، من الملائم أن يكون مسرح التفاوض ملائماً ويؤدي إلى الشعور بالراحة.