

Förberedelsemall

1. Dina mål

- a. Vad vill du uppnå? Det gäller att ha ett optimistisk och ändå realistiskt mål. Tänk på att det finns en sakdimension d.v.s. det som ni skall förhandla om och en relationsdimension d.v.s. hur kommer relation att påverkas av förhandlingen.

.....
.....
.....

- b. Vad är ditt minimikrav och vad är ditt/dina alternativ om ni inte skulle nå en överenskommelse?

.....
.....

- c. Se till att du känner för ditt optimistiska mål och kan stå upp för det.

2. Deras mål och intressen

- a. Vad tror du att den andra parten har som optimistiskt mål?.....

.....
.....

- b. Vad tror du är deras minimikrav och vad tror du att den andra parten har för alternativ om ni inte skulle nå en överenskommelse?

.....
.....

- c. Är det något som är särskilt viktigt för den andra parten?.....

.....

3. Informationsinhämtning

- a. Läs på så att du kan det område som ni skall förhandla om. Vad behöver du veta om produkten, marknadspriser, kvalité och prestanda, olika leverantörer, m.m.? D.v.s. gör hemläxan ordentligt det lönar sig.

- b. Vad är det som du inte vet om den andra parten, men skulle vilja veta? Lista dessa frågeställningar.....

.....
.....
.....

- c. Vilka frågeställningar kan du finna svaret på före förhandlingen och vilka frågor måste du ta med dig in i förhandlingen.

4. Utkast till en slutlig överenskommelse

- a. Ta fram något eller några förslag till hur en slutlig överenskommelse skulle kunna se ut, som också kan accepteras av den andra parten.

.....
.....
.....
.....

