

Forhandling - forberedelsesmal

1. List opp dine mål/forventninger for forhandlingen

2. List opp 5-10 nøkkelargumenter som støtter målene/forventningene dine

Gjør alltid de to punktene ovenfor som et minimum før hver forhandling

3. Hva er viktigst for deg i den kommende forhandlingen? (Pris, spesifikke kontraktsvilkår, leveringsbetingelser, kvalitet, betalingsbetingelser, etc.)

Forhandling - forberedelsesmal

4. List opp fakta som støtter hovedargumentene dine i punkt 2 ovenfor (standarder, bransjepraksis, rettsavgjørelser, erfaring, tidligere avtaler, markedsrapporter, etc.)

5. Hvilke argumenter vil motparten sannsynligvis komme med?

6. Hvilke motargumenter kan du presentere?

Forhandling - forberedelsesmal

7. Hvorfor tror du at motparten møter deg? Nevn de 3 mest sannsynlige årsakene.

8. List opp 5-10 åpningsspørsmål om Aktiv Empati som du tror vil være passende (for å få i gang diskusjonen)

9. Hva er din og motpartens BATNA?