

Forhandling

Overordnet formål med forhandlingen

Hvor har vi **fælles** interesser?

Hvor har vi **forskellige** interesser?

Hvilke forventninger har vores modpart til forhandlingen?

Hvilke forventninger har vores "bagland" til forhandlingen?

Hvilket mandat har vi fra vores bagland i denne forhandling?

Modpartens **stærke** sider:

Modpartens **svage** sider:

Egne **stærke** sider:

Egne **svage** sider:

Vores første delmål i forhandlingen er

Vore argumenter er

Det optimale resultat for os er

Et tilfredsstillende resultat for os er

Absolut mindste resultat, som vi vil acceptere, er

Vores udspil i forhandlingen er

Hvad vil vi give modparten for at opnå vores delmål

Vores andet delmål i forhandlingen er

Vore argumenter er

Det optimale resultat for os er

Et tilfredsstillende resultat for os er

Absolut mindste resultat, som vi vil acceptere, er

Vores udspil i forhandlingen er

Hvad vil vi give modparten for at opnå vores delmål

Vores tredje delmål i forhandlingen er

Vore argumenter er

Det optimale resultat for os er

Et tilfredsstillende resultat for os er

Absolut mindste resultat, som vi vil acceptere, er

Vores udspil i forhandlingen er

Hvad vil vi give modparten for at opnå vores delmål

Tilrettelæggelse af forhandlingen

Rækkefølgen af forhandlingsemner:

Evt. rollefordeling ved gruppeforhandlinger:

Materialer og dokumentation:

Andet:

Efterbehandling af forhandlingen

Hvad opnåede vi i forhold til vore mål?

Hvad lærte vi i denne forhandling om os selv?

Hvad lærte vi om vores modpart?

Hvad kan vi gøre bedre næste gang?
