

Observationsprotokoll

A. Förberedelser

Verkade kund och leverantörsrollerna väl förberedda vad gäller:

- a) Klara huvudmål och andrahandsmål

- b) Bakgrundsinformation om motparten

- c) Argument

B. Under förhandlingen

- a) Uttryckte köpare/säljare sina mål tydligt?

- b) Lyssnade respektive parter uppmärksamt på motparten?

- c) Tog respektive förhandlare reda på vad som verkade viktigt för motparten?

- d) Visade förhandlarna vilja att kompromissa utan att för den skull ge efter på de viktigaste punkterna?

- e) Hur var förhandlingsklimatet? En saklig dialog mellan två jämbördiga parter eller snarare om en debatt där en part i underläge försökte övertyga den andra?

C. Förhandlingsresultat

Verkade respektive förhandlare nöjd med förhandlingsresultatet?