

## Att tänka på vid en förhandling

### *Förhandlingens förlopp:*

#### **1. Förberedelser och planering**

- Vad vill du uppnå (mål eller resultat)?
- Vilka eftergifter kan Du göra?
- Vilken information behöver Du få fram, före förhandlingen och under den?
- Vilken taktik vill Du använda och vilken tror Du att motparten kommer att använda?

#### **2. Förhandlingsprocessen**

##### ***I. Informationsdelen***

- presentation av Dina och motpartens önskemål och krav
- ta reda på vad som är viktigt för motparten
- precisera vad som är viktigt för dig
- se var Ni ej är överens och ge en antydning om vad som Du kan ge efter på

##### ***II. Förslagsdelen***

- ge och ta emot förslag
- se om förslagen kan få fram mer om motpartens viktigaste mål
- kom eventuellt med modifierade förslag

##### ***III. Uppgårelsen***

- När det verkar som om Ni är överens – repetera och precisera de sista förslagen.
- Formulera Ert avtal skriftligt, läs igenom, kolla och skriv under.
- Stå fast vid avtalet!

### **Vårt att tänka på:**

- Bägge parter skall vinna vid en förhandling.
- Om en part efteråt är missnöjd kan det försvåra förhandlingar om nya tjänster/produkter.
- Din personlighet och utstrålning påverkar förhandlingsklimatet. Visa en positiv inställning till Ditt eget bud och till motpartens erbjudande.
- Lyssna uppmärksamt på motparten och ställ frågor för att finna dennes mål och intressen. Se efter signaler som visar att motparten är intresserad
- Var medveten om Ditt och motpartens kroppsspråk
- Ta initiativ, då ligger Du ett steg före och får bollen på rätt planhalva.
- Spela inte tuff eller överlägsen.
- Visa Dig inte för angelägen.
- Visa flexibilitet när det behövs.
- Försök finna kreativa lösningar när lösningar uppstår
- Ta en time-out om det behövs.