

Förenklad förhandlingsplan

Förhandlingens namn	
Vår förhandlare	Den andra parten
Förhandlingsplan godkänd (signatur)	Datum

1. Mål och bakomliggande intressen

Vårt övergripande mål	Deras övergripande mål

Våra viktigaste intressen	Deras viktigaste intressen

2. Förhandlingszon

Förhandlingskuvert	
Vår position	Deras position (uppskattning)
Optimistisk förhoppning	Optimistisk förhoppning
Realistiskt mål	Realistiskt mål
Smärtgräns	Smärtgräns

Skiss över förhandlingszonen

3. Möjliga lösningar

Lösningar som tillfredställer båda parter intressen

Alternativ förhandlingsplan

Vilket underlag man tycker om att använda för att förbereda en förhandling skiljer sig åt mellan personer. De andra mallarna för förhandlingsplaner som finns i kapitlet följer bokens upplägg. Här är en mall med ett något annorlunda upplägg och för en del kan det kännas bättre. Den är inspirerad av innehållet i boken "Negotiation for Purchasing Professionals" av Jonathan O'Brien (2013) och justerad för att passa in i detta sammanhang.

Innehållsförteckning

1. Bakgrund
2. Intressenter
3. Vår förhandlingsförmåga
4. Den här förhandlingen
5. Mål
6. Förberedelser
7. Handlingsplan
8. Efter avslutad förhandling
9. Utvärdering

1. Bakgrund

- 1.1 Vem förhandlar vi med?
- 1.2 Vad förhandlar vi om?
- 1.3 Varför förhandlar vi?
- 1.4 Typ av förhandling? Samarbete eller konkurrens?
- 1.5 Vilken typ av relation? Tillfällig eller långsiktig?
- 1.6 Målsättningar för relationen?

2. Intressenter

- 2.1 Vem påverkar eller påverkas? På vilket sätt?
- 2.2 Hur involvera dem?
- 2.3 Kort presentation för att internt beskriva essensen i förhandlingen

3. Vår förhandlingsförmåga

3.1 Förhandlings-SWOT

Vår förmåga

Starka sidor

Svaga sidor

I förhandlingen

Möjligheter hos våra starka sidor att ta till vara på

Hot/risker från våra svaga sidor att se upp med

4. Den här förhandlingen

- 4.1 Deras förväntade team? Vilken stil? Konkurrens eller samarbete?
- 4.2 Vilken kommer att vara deras dominerande kommunikationsprofil?
- 4.3 Hur kan vi få bra kontakt? Vad ska vi undvika?
- 4.4 Våra övergripande mål i förhandlingen
- 4.5 Vilken typ av förhandling kan vi förvänta oss? Konkurrens, problemlösning eller kompromiss?
- 4.6 Styrkefaktorer
 - BATEF – vårt och deras
 - Relationsvärde – viktigast att vårda relation eller maximera utfall?
 - Tid – vem har mest bråttom?
- 4.7 Hur kan vi öka vår egen styrka och avvärja deras styrkor?

5. Mål

- 5.1 Våra mål – förhandlingskuvert
- 5.2 Deras mål – förhandlingskuvert
- 5.3 Rimlig eftergiftsstrategi + stegvis 1-2-3-4

6. Förberedelser

- 6.1 Tidplan med viktiga hållpunkter och delmål
- 6.2 Kommunikationsplan – hur och när ger vi information
- 6.3 Inledande budskap till den andra parten (innan förhandlingen börjar)

7. Handlingsplan (visualisera längs en tidslinje)

- 7.1 Inledning – tider, möblering, ankomst, öppningstaktik, öppningsfras
- 7.2 Informationsutbyte
- 7.3 Köpslå
- 7.4 Avslut

8. Efter avslutad förhandling

- 8.1 Aktiviteter (tidplan med milstolpar)
- 8.2 Vem gör vad och när?

9. Utvärdering

- 9.1 Vad gick bra? Vad kunde vi gjort bättre?
- 9.2 Vad uppnådde vi?
- 9.3 Vad kan vi lära till nästa gång?