3		**Konkurrerende forhandling**
3.1	☐	Røb ikke for din modpart de omstændigheder, under hvilke du forhandler. Lad det fremgå, at du har god tid og ikke er afhængig af en løsning – du klarer dig nok endda. Fremstå som en person med en stærk forhandlingssituation.
3.2	☐	Find på forhånd ud af så meget, du kan, om modpartens situation, fx hvorfor han vil forhandle, og hvilket udbytte han forventer og/eller er afhængig af at opnå.
4		**Samarbejdende forhandling**
4.1	☐	Fortæl din modpart om din situation og om de omstændigheder, du forhandler under. Forvent det samme fra ham.
4.2	☐	Fokuser på det, I har til fælles, i stedet for på de forskelle, der er.
4.3	☐	Afdæk sammen med din modpart de muligheder, I har.
4.4	☐	Del dine ideer med modparten, og forvent det samme den anden vej.
4.5	☐	Vær åbne over for kreative forslag, der kan øge jeres samlede forhandlingsresultat.
4.6	☐	Gå efter en langsigtet “win-win”-situation.

FIGUR 3.12.3
Tjekliste forhandling.

© Praxis – Nyt Teknisk Forlag 2020