



Tjekliste forhandling:

List hvad du ved (fakta)!

List hvad du tror (antagelser)!

Beskriv din RV (Reserverede værdi)!

Beskriv dit BAFA (bedste alternativ)!

Beskriv den andens RV!

Beskriv den andens BAFA!

Beskriv hvad din primære interesse er!

Hvad er dit første bud?

Mål for forhandling!

Beskriv hvad du kan tilbyde!

Hvilken værdi har det for dig?

Hvilken værdi har det for den anden?

Beskriv hvad den anden kan tilbyde!

Hvilken værdi har det for dig?

Hvilken værdi har det for den anden?

Tegn OMA

