

13 konkreta tips för en framgångsrik förhandling.

1. Förbered dig ordentligt
2. Var trevlig och bidra till en konstruktiv relation under förhandlingen.
3. Var aktiv med frågor. Det är den som ställer frågorna som styr förhandlingen.
4. Påverka den andra partens förväntningar.
5. Var uppmärksam så att du inte tappar din målsättning och låter dig nöja med ditt minimikrav.
6. Lägg första budet om du har koll på läget och vill uppnå förankringseffekten.
7. Ge efter i små steg.
8. Akta dig för eftergiftsdevalvering.
9. Ge inte något utan att få något tillbaka. Även om det är värdelöst för dig så kan det ha ett värde för den andra sidan.
10. Var vänlig och respektfull mot människan på andra sidan förhandlingsbordet och var bestämd i sakfrågan.
11. Var konstruktiv och låt dig inte provoceras till destruktivt beteende även om du upplever att den andra sidan har en del olater för sig.
12. Ge inte efter för fula knep.
13. Känn dig själv som förhandlare både vad som är din personliga styrka och vad som är din svaghet.