

Fördjupad reflektion

Exempel på frågor som du kan ställa dig själv är:

Överenskommelsen

1. Hur bedömde jag förhandlingsutrymmet?
2. Fick jag ett resultat som var närmare mitt reservationsvärde än min målsättning?
3. Kunde jag skapa mera värde?

Relationen

4. Hur var relationen när förhandlingen avslutades?
5. Hur utvecklades relationen under förhandlingen? Var det några särskilda situationer som påverkade klimatet vid förhandlingsbordet?

Ditt beteende

6. Hur pass väl förberedde jag mig?
7. Sökte jag aktivt ny information genom att ställa frågor under förhandlingen?
8. Lyssnade jag aktivt?
9. Var jag tydlig och övertygande med mina krav och uppfattningar?
10. Hur hanterade jag det första budet?
 - a. Hur hanterades förankringsfaktorn?
 - b. Började jag för högt, lågt eller lagom?
11. Köpslående
 - a. Gjorde jag några ensidiga eftergifter?
 - b. Kunde jag byta mellan olika parametrar för att skapa mera värde?

Din förhandlingsattityd

12. Hur pass väl försökte jag förstå den andra partens situation, intressen, personliga behov och interna förhandlingsbord?
13. Hur hanterade jag situationer som jag upplevde som stressande och/eller provocerande?
 - a. Kunde jag agera på ett för mig konstruktivt sätt, eller tog känslorna över?
 - b. Reagerade jag för hårt, för lite eller konstruktivt?
14. Vilka antagande tog jag med mig in i förhandlingen och testade jag dem under själva förhandlingen?
15. Är jag lättad att jag kom över mitt reservationsvärde eller besviken på att jag inte nådde min målsättning?