

Säljvitamin (27)

Planeringsguide inför affärsförhandling

Har du ett bra flyt i dina förhandlingar, landar i bra överenskommelser men vill förbättra strukturen i ditt tänkande. Med planeringsguiden får du bättre kontroll över förhandlingsprocessen.

1. Mitt mål och eventuella delmål?
2. Vad eftersträvar motparten?
3. Vilka personer företräder motparten och hur fattar de beslut?
4. Vad är mest avgörande för motparten för att göra affär?
5. Vilka eftergifter kan jag ge som är värdefullt för motparten (helst inte prisjusteringar) och vad kan jag då få i gengäld?
6. Vilka faktorer begränsar motpartens förhandlingsposition (styrka)?
7. Vilken taktik tror jag att motparten kommer att använda sig av?
8. Vilka är mina motdrag?
9. Strategi vid en eventuell låsning?
10. Vilka faktorer kan bidra till att en bättre affär för båda parter uppnås?

I nästa veckas säljvitamin står fem tankvärda förhandlingstips på menyn.