

# FÖRHANDLINGSSTRATEGIER

Adv. Magnus Daar  
Daar/Wermdö Advokatbyrå  
Algatan 1  
134 40 Gustavsberg

Värmdö  
Företagarförening  
24 maj 2019

“Planning to distribute three million copies of campaign speech with photographs. Excellent publicity opportunity for photographers. How much are you willing to pay to use your photographs? Respond immediately.”

daar.

ADVOKATBYRÅ

“Appreciate opportunity but can  
only afford \$ 250.”

daar

ADVOKATBYRÅ

# Att förbereda sig inför förhandling

- Förbered, förbered, förbered...
- Använd ett förberedelseschema
- Förbered tillsammans med andra
- Coachning
- Repetera

# Förberedelseschema

VÅRT BATNA

DERAS BATNA

VÅRT RESERVATIONSVÄRDE

DERAS RESERVATIONSVÄRDE

ZOPA

VÅRA INTRESSEN

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

DERAS INTRESSEN

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

MÖJLIGHETER

- 1.
- 2.

- 3.
- 4.

KRITERIER

- 1.
- 2.

- 3.
- 4.

FÖRSLAG Max. Eftersträvansvärt Tillfredsställande Min. Acceptabelt

# Ordlista

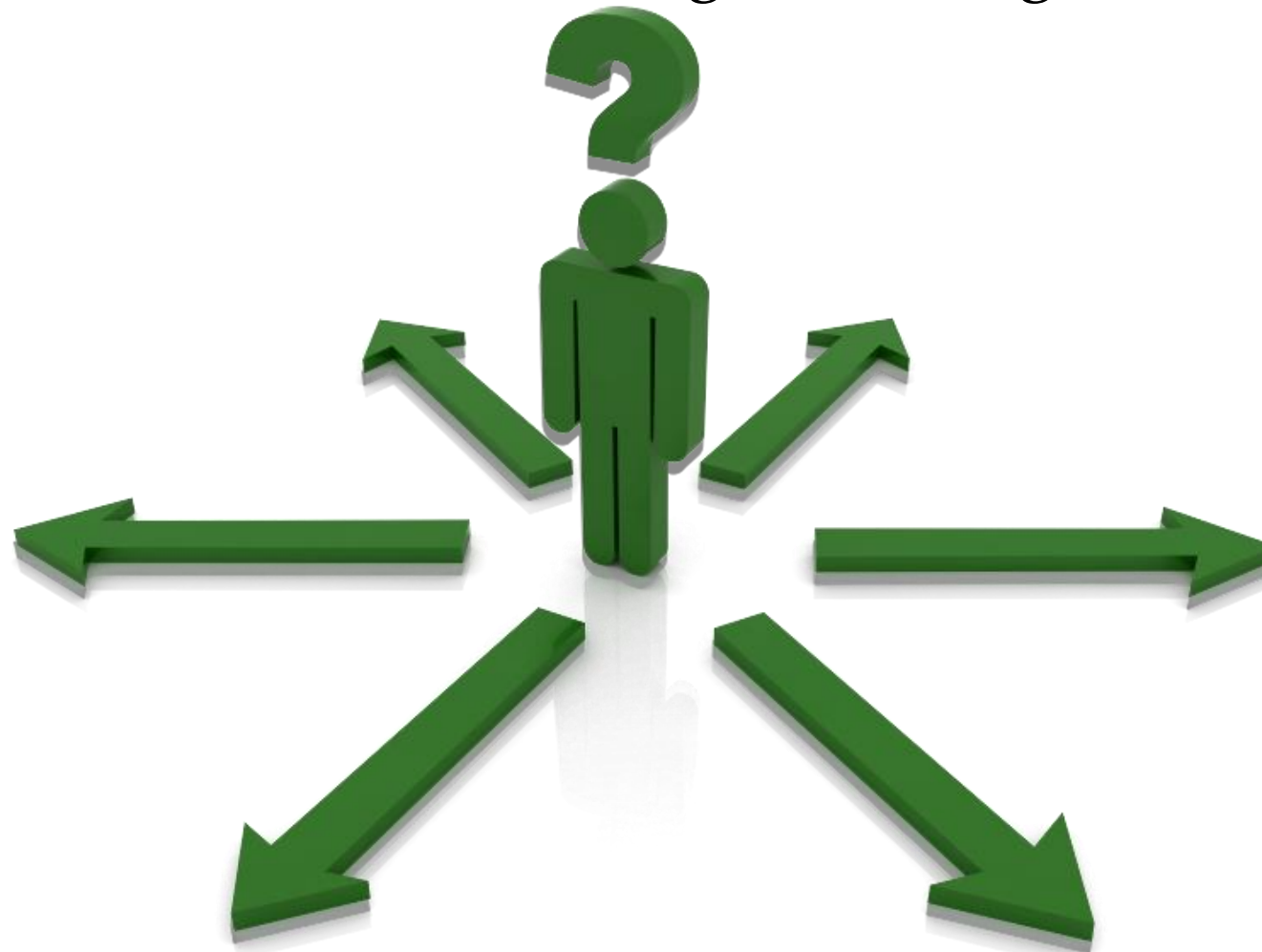
Intressen	Underliggande motiv: önskemål, behov, bekymmer, rädsla
Möjligheter	Möjliga lösningar för ömsesidig vinning
Kriterier	Måttstockar används för att mäta vad som är rättvist t. ex. marknadsvärde, minsta kostnad etc.
BATNA	Det bästa alternativet till ett färdigförhandlat avtal
Förslag	Föreslagna överenskommelser från endera part

daar

ADVOKATBYRÅ

# Utveckla ditt BATNA

Best Alternative To a Negotiated Agreement



“Ditt bästa handlingsalternativ om ni inte kommer överens”

daar.

ADVOKATBYRÅ

# Vad BATNA är och vad det inte är

Best Alternative To a Negotiated Agreement

- En reservplan, inte en reträtt
- En referenspunkt, inte ett reservationsvärde
- En styrka för dig, inte ett straff för dem

daar

ADVOKATBYRÅ



# Utforma ditt BATNA

- Brainstorma fram många alternativ, utveckla några, välj ett
- Utveckla en rad BATNAs - från mellanliggande till slutgiltig
- Leta efter kreativa alternativ - t.ex. medling

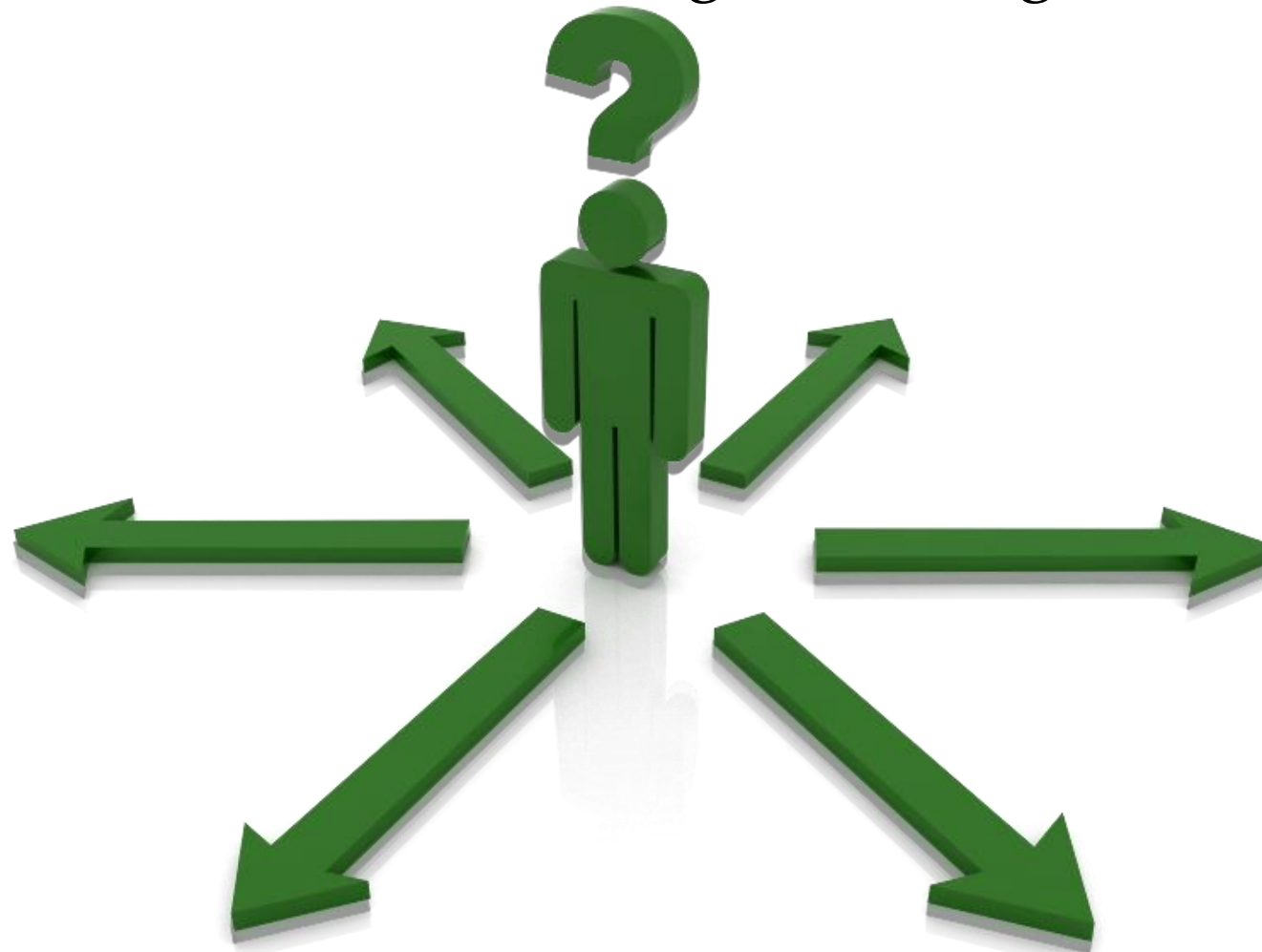
”BATNA = STYRKA”

daar

ADVOKATBYRÅ

# Utvärdera deras BATNA

Best Alternative To a Negotiated Agreement



“Deras bästa handlingsalternativ om ni inte kommer överens”

daar

ADVOKATBYRÅ

Gör rätt första gången

daar.

ADVOKATBYRÅ

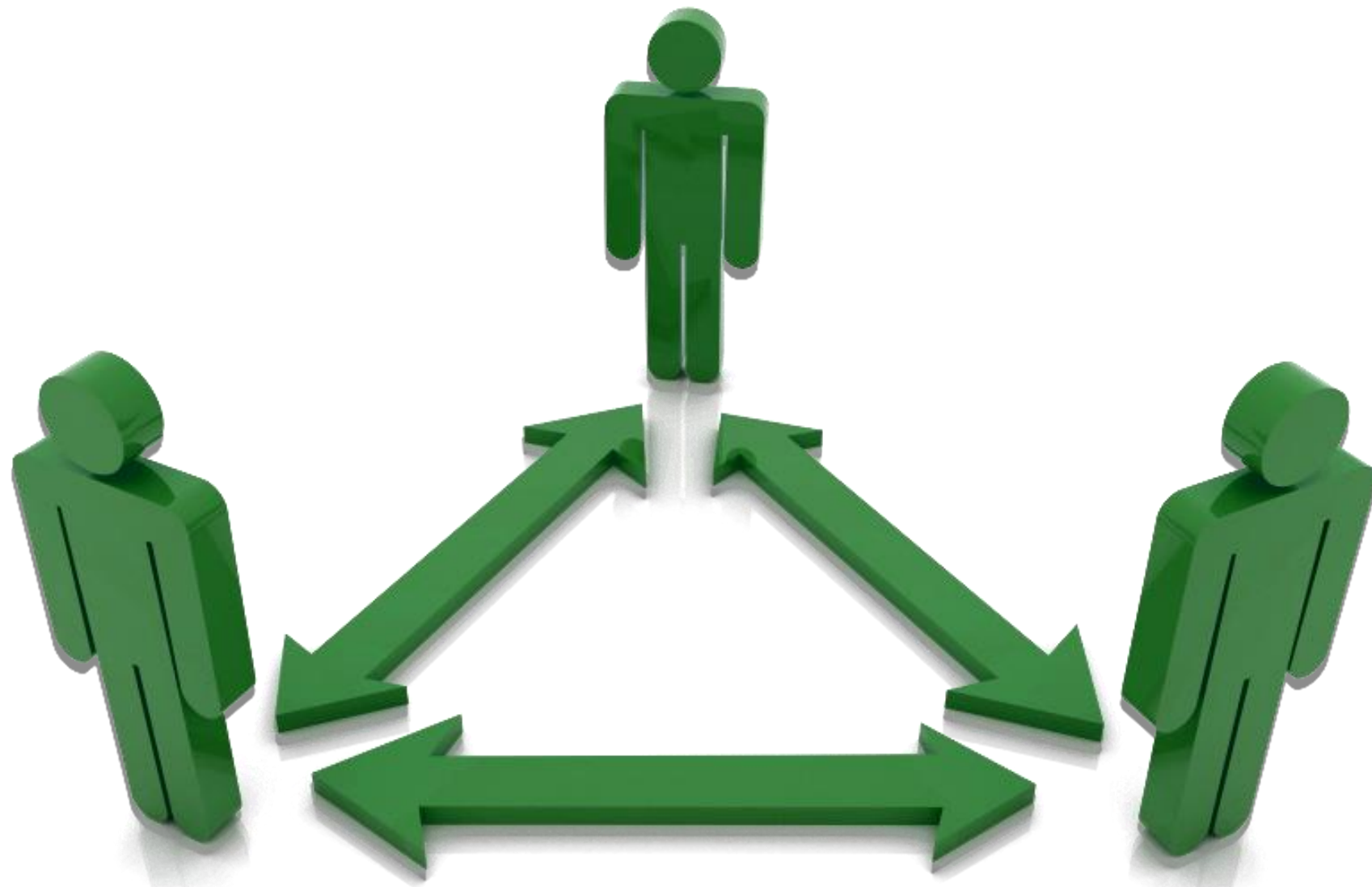
# STANNA upp och tänk

- Lägg lika mycket tid på att förbereda dig som på att tala
- Räkna till tio innan du svarar
- "Om jag förstår dig rätt så..."
- Ta regelbundna "time-outs"

# Håll inne din reaktion

- Observera din naturliga reaktion
- Identifiera dina "känsliga punkter"
- "att ha" (mot "att vara") sina känslor

# Kartlägg parterna



daar.

ADVOKATBYRÅ

# Identifiera intressenterna

- Deras inre bord (vilka är dem?)
- Ditt inre bord (vilka är ni?)
- Andra intressenter kan vara t ex.  
staten, kommunen eller media

# Din uppgift

Att hjälpa dem fatta  
det beslut du vill

daar.

ADVOKATBYRÅ