|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kjøp:** |  | **Ansv.** |  |

Forhandlingsstatus

*For å kunne utvikle seg selv og forhandlingskonseptet er det viktig å oppsummere forhandlingene så snart disse er over. Følgende sjekkliste må besvares og resultatet bør nedfelles i en statusrapport slik at det kan trekkes erfaringer.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Pkt.** | **Sjekkpunkt** | **JA** | **NEI** | **IA** | **Kommentar/dokumentasjon** |
|  | Ble målsettingene nådd? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Var det riktig forhandlingsstrategi som var valgt? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Valgte vi riktig forhandlingsteknikk? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Var det en riktig sammensetting av forhandlingsteamet? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Var det argumentasjon fra leverandører vi ikke var forberedt på og i så tilfellet hva? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Oppnådde vi kostnadsreduksjon, og i så tilfellet hvilken? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Klarte vi å få mer ytelse uten ekstra kostnad? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Ble det avdekket noen problemstillinger vedrørende kommersielle, tekniske og juridiske aspekter? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Var timingen i forhandlingsprosessen for å få gjennomslag for våre hovedpunkter god? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Ble de riktige leverandørene med videre i forhandlingsprosessen? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Klarte vi å holde oss innenfor våre allerede etablerte etiske retningslinjer? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Var valgt leverandør fornøyd med avtalen? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |

***IA = Ikke aktuelt***

Listen er ikke uttømmende. Den ansvarlige har ansvar for at nødvendige oppgaver utføres iht gjeldende lover, forskrifter og avtaler.