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

Forhandlingsstatus

*For å kunne utvikle seg sjølv og forhandlingskonseptet er det viktig å oppsummere forhandlingane så snart desse er over. Følgande sjekkliste må svarast på, og resultatet bør nedfellast i ein statusrapport slik at det kan trekkast erfaringar.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Pkt.** | **Sjekkpunkt** | **JA** | **NEI** | **IA** | **Kommentar/dokumentasjon** |
|  | Vart målsettingane nådde? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Var det riktig forhandlingsstrategi som var vald? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Valde vi riktig forhandlingsteknikk? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Var det ei riktig samansetting av forhandlingsteamet? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Var det argumentasjon frå leverandørar vi ikkje var førebudde på og i så tilfelle kva? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Oppnådde vi kostnadsreduksjon, og i så tilfelle kva for ein? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Greidde vi å få meir yting utan ekstra kostnad? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Vart det avdekt nokon problemstillingar som gjeld kommersielle, tekniske og juridiske aspekt? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Var timinga i forhandlingsprosessen for å få gjennomslag for våre hovudpunkt god? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Vart dei riktige leverandørane med vidare i forhandlingsprosessen? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Greidde vi å halde oss innanfor våre allereie etablerte etiske retningslinjer? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |
|  | Var vald leverandør nøgd med avtalen? | 🞏 | 🞏 | 🞏 |  |

***IA = Ikkje aktuelt***

Lista er ikkje uttømmande. Den ansvarlege har ansvar for at nødvendige oppgåver vert utførte i samsvar med gjeldande lover, forskrifter og avtalar.