

Förberedelseformulär för förhandling

	Jag/Vi	Den andra parten
BATNA		
WATNA		
Mål		
Förhandlingsposition		
Gemensamma intressen		
Lägsta acceptabla lösning		
Bästa tänkbara lösning		
Bästa argument		
Övrigt att tänka på		

Formuläret inspirerat av Baden Eunson (2011): Conflict Management