

Sak: _____

Dommerens navn: _____

Karaktergivning:

1	2	3	4	5	6	7
Meget svakt	Svakt	Ganske svakt	Akseptabelt	Rimelig godt	Godt	Meget godt

Kriterier	Lag:	Lag:
STRATEGI		
• Aspirasjon, reservasjon, starttilbud etc.		
GENERELT INNTRYKK		
• Introduksjon til saken		
• Kommunikasjonen underveis i forhandlingen		
• Avslutningen av forhandlingen		
KOMMUNIKASJONEN		
• Motta budskap (lytte)/ stille spørsmål		
• Evnen til å forklare		
• Teamwork		
HÅNDTERINGEN AV FORHANDLINGSSAKENE OG STRATEGI		
• Ser den felles interesse i å komme frem til avtale		
• Evner å endre strategi ved behov		
• Evner å komme frem til bindende avtale		
• Ser eventuelle skjulte forhandlingssaker		
• Avtalens gjennomførbarhet		
ANDRE FORHOLD		
•		
•		
•		
•		

Notater:

Totalvurdering (trenger ikke å være gjennomsnitt): _____