

## **i Infodokument**

**Hjemmeeksamen i JUS5070 Forhandlinger**

**2021 HØST**

**Varighet: 09. november kl. 09:00 til 12. november kl. 09:00**

Ordgrensen er 4000 ord. Bruk Times New Roman, 12. pkt, halvannen linjeavstand.

Oppgavetittel og kilde- og litteraturliste teller ikke med. Innholdsfortegnelse, overskrifter i teksten og noter teller med.

Husk at besvarelsen skal være anonym.

Besvarelsen skal inneholde kildehenvisninger. Dersom du leverer en besvarelse med mangelfulle eller misvisende kildehenvisninger kan du bli mistenkt for fusk. Du kan lese mer om kildebruk og referanser [her](#):

<https://www.ub.uio.no/skrive-publisere/referere/fag/rettsvitenskap.html>

**Lykke til!**

# 1 JUS5070

En stor kjede, v/sjefen for innkjøpsavdelingen, ønsker råd til sine forhandlinger med leverandører. De har tidligere hatt en forhandlingsleder som har innrømmet å ha opptrådt «som en drittsekk» for å presse leverandørene til å godta betingelser som var fordelaktige for kjeden. Kjeden vurderer nå å endre strategi. Forhandlingslederen har laget en rapport om forhandlingsstrategien og virkemidlene som tidligere ble brukt, der blant annet følgende kommer frem:

*Vi utviklet et knallhardt forhandlingsopplegg, for å presse leverandørene og tjene mest mulig penger for kjeden. Det var forskjellige ting vi kunne gjøre. Hvis leverandørene for eksempel satt i resepsjonen og ventet, kunne vi gå ned, kikke på klokka, og si: «Ja, men det var jo ikke i dag vi skulle ha møte.» På den måten skapte vi usikkerhet hos dem. Vi kunne også plassere dem ubekvemt i møterommet, for eksempel slik at de fikk sola i øynene eller satt på stoler som var litt lavere enn våre. Vi satte høye krav og ga sjelden etter. Og vi sparte alltid noen krav som vi ville ha innfridd til slutt. En gang satt vi i et av de siste møtene med en leverandør, hvor spørsmålet var hva som skulle til for å få avtalen i boks. Jeg satt stille noen minutter, så skrev jeg bare sju prosent på et ark, og skjøv det over til dem. De ble likbleke, for det hadde de ikke råd til å betale. Men de måtte bare finne en løsning, hvis de ville ha en avtale med oss.*

Den omtalte forhandlingsstrategien og virkemidlene er blitt kjent i offentligheten. Dette har ført til negative oppslag i mediene. Kjeden vurderer derfor å legge om sitt forhandlingsopplegg. Kjeden er ved siden av sine økonomiske resultater, opptatt av sitt omdømme og av å holde en høy etisk standard. Som forberedelse til å utvikle et nytt forhandlingsopplegg har kjeden bedt om en ekstern vurdering.

Kjeden har opplyst følgende om den aktuelle typen forhandlings situasjoner.

*Kjeden er en av fire store aktører i markedet. Det har også vært noen nyetableringer, blant annet av aktører som utelukkende driver netthandel. Det har vært forsøk på etablering fra utenlandske kjeder, men så langt uten særlig suksess i markedet. Til hver produktkategori som skal kjøpes inn, kan det være alt fra to-tre til mer enn ti aktuelle leverandører. Kjeden kjøper hovedsakelig fra norske leverandører. Men for noen produktkategorier finnes det også utenlandske produkter, som prismessig kan konkurrere med de norske. Utenlandske produkter har imidlertid ikke like godt innarbeidede merkenavn som de norske produktene. Kjeden har også egne merkevarer, som noen ganger kan erstatte eller tilbys i tillegg til produkter fra leverandørene. Ved siden av innkjøpspriser, vil forhandlingene gjerne handle om blant annet følgende saker: kvantumsrabatter, andre rabatter og bonuser, hylleplassering, felles markedsføring og eventuelle eksklusivitets- og konkurranseklausuler.*

Innkjøps sjefen ønsker en forhandlingsteoretisk betenkning som tar stilling til og besvarer følgende punkter:

1. En analyse og kritisk drøftelse av tidligere strategi og virkemidler som angitt i rapporten fra den tidligere forhandlingslederen.
2. Et begrunnet forslag til ny strategi for den aktuelle typen forhandlings situasjoner.
3. Konkrete og begrunnede råd om nye virkemidler for gjennomføringen av disse forhandlingene.
4. En etisk vurdering av mål og virkemidler i den tidligere forhandlingsstrategien sammenlignet med den nye forhandlingsstrategien som anbefales.


Betenkningen skal basere seg på de faktiske opplysningene som er gitt i oppgaveteksten og anvende forhandlingsfagets teori og begreper. (Eventuelle rettslige spørsmål som måtte kunne oppstå i anledning av forhandlingene skal ikke behandles.)

Ordgrensen er 4000 ord.



**Last opp filen her. Maks én fil.**

Følgende filtyper er tillatt: **.pdf**    Maksimal filstørrelse er **2 GB**.

 Velg fil for opplasting

---

Maks poeng: 0