

- Lär dig behärska olika förhandlingssituationer
- Utveckla dina argument för att nå ditt mål
- Hitta avgörande vinna/vinna-lägen



Ta hänsyn till både det önskvärda och det möjliga. Självklart vill du gå ur en förhandling som vinnare, men det bästa brukar vara att hitta ett läge där alla parter känner sig som vinnare. Som förhandlare är ju oftast ditt mål att behålla de goda relationerna och samtidigt få önskat resultat. För att bli en framgångsrik förhandlare gäller det att ha en strategi och tanke som tar hänsyn till både det önskvärda och det möjliga. Om du möter en motpart som är en duktig förhandlare och du inte kan hantera det kan det leda till en sämre uppgörelse än du kunde ha fått.

Lär dig behärska olika förhandlingssituationer

Många tycker att förhandling är svårt och ibland t.o.m. obehagligt men vi ska avdramatisera det och göra det så enkelt som möjligt. På den här kursen lär du dig effektiv förhandlingsteknik som ökar möjligheterna att nå resultat där alla parter är nöjda. Du lär dig att behärska olika förhandlingssituationer, hantera en besvärlig motpart, få acceptans för egna förslag till lösningar samt att nå ett förhandlingsresultat där alla parter är nöjda.

Fokus ligger på praktisk förhandlingsträning med individuell feedback av kursledaren.

Välkommen till den kompletta kursen i förhandlingsteknik som ger dig fantastiska möjligheter till praktisk förhandlingsträning med individuell återkoppling!

Nästa kursstart är den 24 februari 2022 i Stockholm. Du kan boka dig på vår hemsida www.foretagsuniversitetet.se eller ringa 08-600 62 00.



Deltagarnas genomsnittliga betyg på kursen: **4.8** av 5

Förhandlingsteknik

För dig som vill nå ett vinna/vinna-resultat

PROGRAM

Digitalt stöd före kursen – förbered dig

En vecka före kursen får du ett utskick via det digitala verktyget Knowly för att du ska förbereda dig på bästa sätt och få ut maximal effekt av utbildningsdagarna.

Dag 1

09.45 Kaffe serveras

10.00 **Introduktion**

Förhandlingsprocessens 4 steg

- förberedelser
- genomförande
- avslut
- uppföljning

12.30 Lunch

13.30 **Min förhandlingsprofil**

- analys av min profil som förhandlare
- styrkor och förbättringsområden
- hantera besvärliga situationer och människor

Målsättningar

- mål
- reträttmål

Argumentera rätt

- förbered din argumentation
- bemöta motargument
- fördelar för kunden/motparten

17.00 Avslutning dag 1

Dag 1

09.45 Kaffe serveras

10.00 **Introduktion**

Förhandlingsprocessens 4 steg

- förberedelser
- genomförande
- avslut
- uppföljning

12.30 Lunch

13.30 **Min förhandlingsprofil**

- analys av min profil som förhandlare
- styrkor och förbättringsområden
- hantera besvärliga situationer och människor

Målsättningar

- mål
- reträttmål

Argumentera rätt

- förbered din argumentation
- bemöta motargument
- fördelar för kunden/motparten

17.00 Avslutning dag 1

FAKTA

i förhandlingsteknik, t.ex. säljchefer, säljare, inköpschefer, inköpare, economichefer, projektledare, säkerhetschefer och andra chefer.

Mål

Målet är att ge kunskaper som behövs för att

- behärska olika förhandlings-situationer
- hantera en besvärlig motpart
- hitta rätt argument
- få acceptans för egna förslag till lösningar
- nå ett förhandlingsresultat där alla parter är nöjda.

Metod och digitalt stöd

Vi kombinerar teori med många praktiska övningar, diskussioner och reflektion. Du tar med dig ett eget arbetsrelaterat case till kursen som du får arbeta med under kursens gång och får handledning och feedback av kursledaren. Vi arbetar med det digitala stödet Knowly, både före och efter kursen. Före – för att du ska kunna förbereda dig på bästa sätt och få ut så mycket som möjligt av utbildningsdagen. Efter – i form av en virtuell coach som hjälper dig att följa upp och implementera de nya kunskaperna i ditt dagliga arbete.

Kursledare

Ulf Larsson

Kursavgift

I kursavgiften ingår kursdokumentation samt i de fall kursen genomförs på plats i våra kurslokaler även luncher samt för- och eftermiddagskaffe. Moms tillkommer.

Bokning och rådgivning

För bokning ring 08-600 62 00 eller skicka e-post till bokning@foretagsuniversitetet.se. För information och kursrådgivning ring 08-600 62 00 eller skicka e-post till kurs@foretagsuniversitetet.se.

DATUM

24-25 februari 2022

Ort

Stockholm

Kursavgift

14 900

Stockholm: Våra utbildningar genomförs på Posthuset, Vasagatan 28 i Stockholm. För dig som deltar i våra utbildningar erbjuder vi specialpris på två fina hotell nära kurslokalen: Nordic Light Hotel: boka på nordiclighthotel.com och ange bokningskod "FUN-deltagare" eller Clarion Hotel Sign: ring 08-676 98 00 eller mejla till cl.sign@choice.se och uppge avtalsnummer CH2005318.