



Konsten att få som du vill...

... och en nöjd motpart!



Argumentations- och förhandlingsteknik

De allra flesta kan bli mycket bättre på att argumentera och förhandla. Vad är då hemligheten med en lyckad argumentering och förhandling?

Kursen vänder sig till alla som vill uppnå bättre genomslagskraft för sina idéer och budskap. Självklart även bankmedarbetare med kundkontakter. Under två dagar får du massor av råd och tips om hur du kan uppnå ett mycket bättre resultat i dina dagliga kontakter med kunder och motparter.

Vi kan med glädje konstatera att vår senaste kurs i ämnet var mycket uppskattad av kursens deltagare - den fick ett genomsnittligt helhetsbetyg på 4,6 av 5,0 möjliga och kursledaren Björn Lagerstedt fick betyget 4,8!

Givetvis har du mycket stor nytta av dessa nya färdigheter även i ditt privata liv. Även den svåra konsten att telefonförhandla ges erforderligt utrymme på kursen.

Nästa kursstart är den 10 maj 2012 i Stockholm. Du kan boka dig på vår hemsida www.ucbs.se eller ringa 08-600 62 60.

Tidigare mycket nöjda deltagare från bl.a.

Canon Svenska AB

Electrolux AB

Almi

Swedbank

Handelsbanken

ICA Sverige AB

Preem

Tele 2

Michelin Nordic AB

Nordea

SEB

Statoil Detaljhandel AB

GNT Sweden AB

Svenska Spel

Swedish Match

Tekniska Verken

Wasa Kredit AB

Danske Bank

Svenska Lantmännen

Västrafik

Fortum



Deltagare

Alla som vill uppnå bättre genomslagskraft för sina idéer och budskap. Självklart även bankmedarbetare med kundkontakter.



Kursledare

Björn Lagerstedt



Många av deltagarna har också valt följande kurser:

- Att läsa och förstå bokslut
- Konkurs- och obeståndshantering
- Kreditbedömning och kredituppföljning

- Räkenskaps- och företagsanalys
- Konsten att få betalt

Läs mer om våra kurser på www.ucbs.se

UC Business School

Box 4

121 25 Stockholm Globen

Telefon: 08-600 62 00

Fax: 08-600 29 50

Argumentations- och förhandlingsteknik

– öka genomslagskraften!

De allra flesta kan bli bättre på att argumentera och förhandla. Vad är då hemligheten med en lyckad argumentering och förhandling? Här får du massor med tips och konkreta råd.



Mål

Deltagarna ska efter genomgången utbildning ha lärt sig vad som kännetecknar en god förhandlare, ha ökat sin skicklighet i och förståelse för de väsentligaste momenten i argumentations- och förhandlingsteknik.

Deltagare

Alla som vill uppnå bättre genomslagskraft för sina idéer och budskap. Självklart även bankmedarbetare med kundkontakter.

Utbildningsledare

Björn Lagerstedt

Bokning

Ring 08-600 62 60 för bokning. Du kan också boka dig på vår hemsida www.ucbs.se, e-posta, faxa eller posta din bokning. E-postadress: kurs@ucbs.se.

Fax 08-600 29 50.

Har du frågor om kurserna ring 08-600 62 00 och tala med Vidar Stenberg eller Eva Magnusson.

Innehåll

- Vilka förhandlingssituationer har du?
- Att behärska förhandlingsprocessen
- Hur förbereda sig på ett skickligt sätt?
- Strategi inför förhandlingar
- Hur agera taktiskt under förhandlingar?
- Hur hantera blockeringar, konflikter och stress?
- Konsten att argumentera och övertyga
- Praktisk förhandlingsträning i olika situationer – tips och råd
- Analys av egen förhandlingsprofil
- Telefonförhandling kring informationshämtning, betalning, krav och säkerställa betalningar
- Övningsuppgifter

Teoriavsnitten varvas med praktikfall.

Argumentations- och förhandlingsteknik, 2 dagar

Datum	Ort	Kursavgift
10-11 maj 2012	Stockholm	10 900

Stockholm, Globen City, Arenavägen 61. Hotellrum på Quality Hotel Globe kan bokas till reducerat pris. Telefon 08-686 63 00. www.globehotel.se

Tider, 10.00-17.00 första dagen och 09.00-16.00 andra dagen.

I kursavgiften ingår kursdokumentation, luncher samt för- och eftermiddagskaffe. Moms tillkommer.