

För dig som vill nå ett vinnalvinna-resultat



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

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 affärsförhandlare är ju dina mål att behålla de goda relationerna och samtidigt få önskat resultat.

För att bli en framgångsrik förhandlare gäller det att ha en strategi som tar hänsyn till både det önskvärda och det möjliga.

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 7 november 2019 i Stockholm. Du kan boka dig på vår hemsida www.foretagsuniversitetet.se eller ringa 08-600 62 00.

Boka direkt:
foretagsuniversitetet.se/1150

Förhandlingsteknik

– vinnande strategi, taktik och argument

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 2

09.00 Kommunikation i förhandlingens olika steg

- fördjupning i kommunikationsprofilerna
- lyssna aktivt – både efter det som sägs och det som inte sägs
- kroppsspråkets betydelse

Förhandlingscase från verkligheten

- övergripande planering
- upplägg strategi och taktiska val

Lunch

12.30 Fortsättning Förhandlingscase från verkligheten

- identifiera specifika omständigheter och problem
- taktiska utspel

Praktisk träning och personlig feedback

- analys samt planering inför en förhandling
- rollspel
- feedback
- summering av egna styrkor och förbättringsområden
- analys av taktiska val och målsättningar

Digitalt stöd efter kursen – uppföljning och tillämpning

I slutet av kursen får du skriva en personlig handlingsplan på mobilen eller i din dator och ange supportrar på hemmaplan. En virtuell coach ger dig stöd att implementera de nya kunskaperna i ditt arbete efter kursen och dina supportrar uppmuntrar dig att reflektera över dina framsteg.

16.00 Kursen avslutas

FAKTA

Deltagare

Kursen vänder sig till säljchefer, säljare, inköpschefer, inköpare samt chefer i organisationen, som gör inköp och upphandlingar t.ex. säkerhetschefer och ekonomichefer.

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

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

7-8 november 2019

Ort

Stockholm

Kursavgift

14 000

Stockholm: Kursen äger rum på Företagsuniversitetet i Globen-City i Stockholm. Hotellrum kan bokas till specialpris, uppge att du deltar i kurs hos oss eller ange kundnummer CH2005318. Boka på Quality Hotel Globe, tre minuters promenad från kurslokalerna: 08-686 63 20 eller per mail q.globe@choice.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.