

2 DAGAR

FÖRHANDLINGSTEKNIK

– vinnande strategi och taktik

- öva upp förmågan att planera strategiskt och agera taktiskt
- utveckla dina argument för att nå målet
- hitta avgörande vinna/vinna-lägen

Som inköpare eller säljare hamnar du nästan dagligen i förhandlingssituationer. Det kan handla om priser, villkor eller uppdrag. Ditt mål är att behålla de goda relationerna och samtidigt få önskat resultat. Det gäller att ha en bra strategi som tar hänsyn till både det önskvärda och det möjliga.

På den här kursen lär du dig effektiv förhandlingsteknik som leder till att alla inblandade blir nöjda.

Kursen vänder sig till dig som i ditt dagliga arbete genomför olika slags förhandlingar.

Nästa kursstart är den 24 september 2012 i Stockholm. Du kan boka dig på vår hemsida www.foretagsuniversitetet.se eller ringa 08-600 62 00.

Boka direkt:

foretagsuniversitetet.se/1150

För personlig rådgivning ring:
08-600 62 00 eller mejla
kurs@foretagsuniversitetet.se.

PROGRAM

Dag 1

- 09.45 Samling och kaffe
- 10.00 **Inledning och presentation**
- Förhandlingsteknik**
- Kommunikation**
- aktivt lyssnande
 - personlighetstyper
 - kroppsspråk
- Förbereda och lägga upp en förhandling – en modell**
- att utgå från sin egen målsättning
 - förberedelser, genomförande, avslutning och uppföljning
 - teori och exempel från näringslivet
- 11.00 **Vad gör dig till en framgångsrik förhandlare?**
- självanalys – egna förhandlings-egenskaper
 - att utnyttja sina starka sidor och hantera sina svaga sidor
- 13.00 **Olika förhandlingsmoment**
- fördjupning
- Argumentationsteknik och praktiska råd**
- argument och motargument
 - kundfördelar
 - att hantera besvärliga situationer
 - att hantera besvärliga individer
- Maktspråk**
- 17.00 Avslutning dag 1

Dag 2

- 09.00 **Praktisk genomgång av konkreta förhandlingssituationer**
- taktik och uppläggning
 - analys av förhandlingssituationen och de specifika problemen
 - diskussion och uppläggning av eftermiddagens förhandlings-spel
- 13.00 **Förhandlingsspel**
- rollspel och övningar
 - diskussion och utvärdering av metod, genomförande, attityd, kroppsspråk etc.
- 16.00 Kursavslutning

Förhandlingsteknik, 2 dagar

Datum	Ort	Kursavgift
24-25 september 2012	Stockholm	12 800
20-21 november 2012	Stockholm	12 800

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.

INFORMATION

Deltagare

Kursen vänder sig till försäljnings- och inköpschefer, säljare och andra medarbetare som vill bli skickligare förhandlare.

Mål

Målet är att ge kunskaper som behövs för att

- behärska olika förhandlingssituationer
- hantera en besvärlig motpart
- få acceptans för egna förslag till lösningar
- nå ett förhandlingsresultat där alla parter är nöjda.

Kursledare

Lasse Wessman

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.

