

Affärsförhandling - Intensivkurs 2+1 dagar

Senaste uppdatering 2010-06-15

Kurs Affärsförhandling är utformad för alla som frekvent kommer i kontakt med kunder, återförsäljare, leverantörer och/eller samarbetspartners samt andra affärsrelationer. Kurs Affärsförhandling tar inte upp förhandling med Facket.

Kurs Affärsförhandling ger dig mer än likande kurser på marknaden, såväl i innehåll som i metod. Vi jobbar i workshop, där du tar med ditt eget material, ditt eget skarpa läge och tillsammans med kursledaren går igenom hur du skall argumentera och förhålla dig under kommande förhandling. Du antecknar och har kvar materialet. Var och en får på det här sättet en synnerligen handfast hjälp att gå igenom alla tänkbara hinder, potentiella situationer och hur man skall möta dem. För att ge dig maximalt deltar enbart 1-3 bolag per tillfälle; här ges optimal utväxling av dina satsade timmar.

Kurs Affärsförhandling kan även kompletteras med [Affärsmannaskap](#).

Schema

Dag 1

Förhandlingsteknik, innehåll och upplägg, kursdokumentation

Deltagarnas dagsaktuella problemställningar/situation

Målsättning

- Vad vill nu uppnå?
- När är du nöjd? Hur definierar du framgång i detta fall?
- När är du missnöjd?
- Hur långt kan du gå?
- Risk för suboptimering, vad är du ute efter?

Motparten

- Rätt funktion?
- Rätt person?
- Och du själv? Är du rätt för den här uppgiften/situationen?

Förhandlingsstilar

- Situation
- Ändamål
- ”Den födde förhandlaren”, hur är den personen?

Förhandlingsvärden i förhandlingsteknik

- Priset, och vad mer?
- Användning av förhandlingsvärdena
- Tekniker att få reda på motpartens värden

Makt- och styrkeposition i förhandlingsteknik

- En sådan finns alltid, vilken finns nu?
- Förändring av styrkeposition under förhandling
- Motpartens maktposition, identifiering och hantering

Underläge

- En sådan finns alltid, vilken finns nu?
- Förändring av underläge under förhandling
- Motpartens underläge, identifiering och hantering

Icke verbala signaler

- Information du behöver i förhandlingsteknik
 - Vilket utrymme finns att gå på?
 - När är det dags att gå på, reträtt?
 - När är läge att avbryta och ta upp vid senare tillfälle?
 - Hur stort ”utrymme” behöver den andre för att känna sig komfortabel? Vad behövs för att personen skall känna sig trygg?
- Kroppsspråk, hur det definieras, vad ingår
 - Tonfall
 - Andning
 - Gester
 - Ögonrörelser, blick
 - Dofter, kan du uppfatta förändringar? Aggressivitet/fientlighet och positiv/attraktion?
 - Kroppsrörelser
 - Kroppsställning
 - Hur receptiv är du?
- De vanligaste tecknen som vi kan uppfatta och vad de representerar
- Öppen eller slutet, iakttar och känner du in motparten, eller har du fullt upp med dig själv?
- Omedvetna eller medvetna, kan du förledas med vilje?

Dag 2

Argumentation i förhandlingsteknik

- Tre starka
- Tre svaga
- Ordningsföljd och hur du spelar ut dem

Eftergifter

- Vilka du kan ge
- Medveten användning av eftergifterna
- Motpartens eftergifter och hur du drar fördel av dem i förhandlingsteknik

Förhandlingsfaser

- Innehåll, identifiering
-
- Förhållningssätt
- Förberedelse inför
- Debrief efter
- Intern förankring

Specialare inom förhandlingsteknik

- Dödläge
- Ändrade villkor
- Byte av förhandlare
- Totalt haveri

Förberedelser

- Vad behövs för att lyckas
- Enkla hjälpmedel
- Vad du skall säga vid vilka tillfällen
- Taktik eller kunskap, vad tjänar dig bäst i detta tillfälle?

Deltagarna presenterar i ppt sammanställning av sitt eget case:

1. Mål
2. Makt- och Styrkeposition
3. Underläge
4. Argumentation
5. Eftergifter
6. Förhandlingsstil

Avslutning

Dag 3

Fördjupad debrief av egen erfarenhet, efter genomförd förhandling. Uppföljning av gjorda erfarenheter, vad som ytterligare kan finslipas, diskussion och analys av det som skulle kunna förbättras.

Metod

Kursen sker i samtalsform, där ledaren blandar diskussion med att skriva på tavlan. Allt sker mycket hands-on, där ditt eget case och din situation står i fokus. Vi strävar efter, att du omedelbart skall kunna omsätta de nya insikterna i ditt arbete.

Kursledaren använder i huvudsak whiteboard och blädderblock.



Förberedelser

Tänk igenom din situation, en av dina kommande förhandlingar:

Vem du skall förhandla med och vad du vill uppnå, hur långt du kan gå och vilka eftergifter du är villig att göra, som du kan göra.

Ingen litteratur att läsa in; kursledaren kan om du vill tipsa om fördjupningslitteratur.

Case

Exemplen tas i huvudsak från era egna och kursledarens erfarenheter.

Anpassat upplägg

Kurs Affärsförhandling är anpassat efter affärsmässigt perspektiv. Här diskuteras alltså inte fackliga förhandlingar.

Reservation för eventuella omkastningar i programmet alternativt omprioriteringar mellan punkterna beroende på gruppens uttryckliga behov och önskemål, reservation även för byte av kursledare, exempelvis vid akut sjukdom.

Varmt välkommen!

*Nanna Carlstedt
VD MarknadsSkolan*