MARKNADSSKOLAN

Affärsförhandling 2+1 dagar

Affärsdrivande intensivkurs för samtliga befattningshavare med regelbundna kundkontakter och affärsförhandlingar

Du har större chanser att uppnå det du vill om du känner till hur en förhandling går till, är medveten om vad som faktiskt pågår under en diskussion om villkor. Det spelar ingen roll om du är van eller aldrig förhandlat förut; du kan alltid bli ett strå vassare.

Kursen leder dig genom ett antal väsentliga aspekter: förhandlingsfaser, argumentation, målsättning och icke verbala signaler. Du ökar under kursen även din medvetenhet om behovet av vissa förberedelser, olika makt– och styrkepositioner, en situation av underläge, vilka förhandlingsvärden som finns, hur du hanterar eftergifter och dödlägen, här möter du även upplägg av taktik och vilka förhandlingsstilar som finns och vilken som passar dig bäst i en given situation. Precis som i våra övriga kurser, har du möjlighet att på plats hands-on jobba igenom ditt eget case; här får du en synnerligen god vägledning i hur du på allra bästa sätt kan bygga upp din egen kommande förhandling. Kursledaren diskuterar igenom din situation och du får på det sättet en utmärkt förberedelse.

I bilagan Schema hittar du ett detaljerat upplägg. Du kan även läsa mer om Kursansvarig på Kursledarsidan på webben.

MARKNADSSKOLAN

Huvudkontor:
Skärsnäsvägen 8
182 63 DJURSHOLM

Postadress:
Box 13 10
183 13 TÄBY

Tfn kontor: 08-510 502 63;
Mobil: 070-555 75 25

info@marknadsskolan.se
www.marknadsskolan.se

MarknadsSkolan