



EN VÄLDIGT INSPIRERANDE
OCH PEDAGOGISK KURS!

JESPER JERNBERG
VENDRE AB

EFFEKTIV FÖRHANDLINGS- TEKNIK

Kursledaren Bo Gustafssons erfarenheter kring förhandlingar är unika och bygger på snart 40 års erfarenhet av affärsförhandlingar i och utanför Sverige.

VÄLKOMMEN PÅ VÅRA
UTBILDNINGSDAGAR



Stockholm
14-15 dec



Göteborg
2-3 dec



Malmö
9-10 nov

"BOSSE ÄR
MAGNIFIK, NÄSTAN
EN NY IDOL!"
MICHAEL

ALLA FÖRHANDLAR, MEN NÄSTAN INGEN HAR UTBILDNING I FÖRHANDLINGSTEKNIK

Den här kursen riktar sig till alla som ibland måste ta ansvaret för interna och externa förhandlingar i arbetet.

Förhandlingsteknik handlar om att genom ett genuint intresse för motpartens behov, presentera specialanpassade förslag. Genom lyhördhet, ödmjukhet och skräddarsydda eftergifter kan man göra nästan alla avtal ännu mer attraktiva. För båda parter!

Förhandlingsteknik handlar också om förmågan att motivera sin motpart till att plocka fram sitt mest "lösningsorienterade sinne" och sedan tillsammans leta win-win. Inte som många tror – att genom en hård attityd pressa sin motpart till medgivande.

På den här kursen lär du dig förhandlingsteknik på ett avslappnat sätt, med stort fokus på lönsamhet.



Bo Gustafsson

Bo har sedan 1982, utbildat chefer, inköpare, säljare och projektledare i hela Sverige. Han har också utvecklat förhandlingsstrategier och varit aktiv vid förhandlingsbordet i ett stort antal stora och viktiga affärsuppdrag.

Bo är otroligt inspirerande att lyssna på och har genom sina många år i utbildningsbranschen ovärderlig erfarenhet. Han får ofta beröm för sitt sätt att bemöta kursdeltagarnas funderingar på ett pedagogiskt, humoristiskt och effektivt sätt.

→ DU FÅR LÄRA DIG

- Oskrivna regler och taktiska moment att vara vaksam på
- Hur du genom kunskap och kreativitet snabbt förändrar maktbalansen i en förhandling
- Att på förhand kartlägga möjliga blockeringar och ge svar på tal
- Ökad insikt i hur stort förhandlingsutrymme faktiskt är

BOK PÅ KÖPET!

Du får boken "Förhandla: från strikta regler till dirty tricks" skriven av Bo Gustafsson.



PROGRAM

BOKA DIN PLATS!
KUNSKAPSGRUPPEN.SE

DAG 1

Introduktion till förhandling

- Förhandlingsprocessen
- Förhandlingsteorier med praktisk tillämpning
- Att sälja eller förhandla
- Idé-försäljning – en viktig del i all förhandling

Så förbereder du en lyckad förhandling

- Ligg steget före – kartlägg möjliga blockeringar
- Så undviker du att missbedöma maktbalansen
- Checklistor – specialanpassade för olika förhandlingssituationer

Förhandlingsteknik i praktiken

- Så undviker du låsningar som inte går att ta sig ur
- Konsten att hitta motpartens verkliga behov och krav
- Förhandlingsvaluta – alla variabler och bedömningspunkter
- Olika sätt att läsa av motpartens förhandlingsutrymme
- Eftergifter som engagerar din motpart när målet är nära



EN MYCKET BRA KURS SOM GAV MIG
VÄLDIGT ANVÄNDBARA VERKTYG I
MITT DAGLIGA ARBETE.

TOBIAS LINDBLADH
MIDSONA SVERIGE AB

DAG 2

Att vinna motpartens förtroende och goda vilja

- Så undviker du att uppfattas som burdus, fast du snabbt vill nå ditt mål
- Avrunda låsningar på ett sätt som ökar chanserna till fortsättning
- Visa att du förstår din motpart genom att kartlägga beslutsmonster
- Övning med bordsgrannen

Förhandlingens slutskede – genomskåda fulspelet och knyt ihop säcken

- Nu har du lärt känna din motpart – utnyttja detta med träffsäker argumentation
- Taktiska utspel i slutskedet – ska du bemöta eller behandla utspelen?
- Övning med bordsgrannen

Förhandlingens 10 grundbultar

- Förstå styrkepositionen
- Förhandla aldrig om ståndpunkter
- Win-Win
- Upptakt till en förhandling
- Hård och fast i sak, men mjuk i relation
- Slå fast motpartens hela kravlista
- Sikta högt
- Lås före eftergift
- Ge inte bort – byt
- Sök ständigt nya variabler

Sammanfattning

Nu har du identifierat dina egna förbättringsområden – ta med dig din skraddarsydd checklistan tillbaks till vardagen och förhandla bättre redan imorgon!



HÅLLTIDER FÖR DAGARNA

08:30	Registrering, kaffe/te & smörgås
09:00	Kursen startar
10:20	Kaffe/te
12:00	Lunch
14:20	Eftermiddagsfika
16:00	Avslutning



Hör gärna av dig till mig om du har några frågor!

Varje dag har jag kontakt med våra deltagare och föreläsare. Har du några frågor om kursen, tveka inte att ta kontakt med mig!

John Andersson
john.andersson@kunskapsgruppen.se
031 - 22 24 51 / 0765-424 390

B

SVERIGE
PORTO BETALT
PORT PAYÉ

EFFEKTIV FÖRHANDLINGSTEKNIK

Stockholm

14-15 december

Göteborg

2-3 december

Malmö

9-10 november

Pris: 10 990 kr (exkl. moms) /person.
Frukostfralla, lunch, eftermiddagsfika,
diplom, bok och dokumentation ingår

Kontakt: Kontakta oss på
info@kunskapsgruppen.se eller ring
kundservice på 031-22 24 50

Lokal: Vägbeskrivning och information
om våra kurslokaler hittar du på vår
hemsida kunskapsgruppen.se



COVID-19

Läs mer om hur du som
deltagare kan känna dig trygg i att boka
kurs med Kunskapsgruppen.

Läs av den här QR-koden eller gå in på
www.kunskapsgruppen.se/covid-19

 **KUNSKAPS
GRUPPEN**



**FANTASTISK. JAG BRUKAR VARA KRITISK
TILL SÄLJ OCH LIKNANDE KURSER MEN
HÄR HAR JAG PÅ ETT KUL SÄTT FÖRSTÄRKT
VERKTYGSLÅDAN!**

ALEXANDER ESBERG
VENDRE AB



**BO ÄR EN EXTREMT ERFAREN OCH
SLIPAD FÖRHANDLARE. ROLIGT ATT
FÅ TA DEL AV HANS TIPS.**

JESSICA JOHNSON
SOMAS INSTRUMENT AB



**BOSSE ÄR MYCKET RUTINERAD.
KUNDE SITT ÄMNE UTAN
OCH INNAN.**

MATS DANIELSSON
REJLERS ENERGITJÄNSTER AB

Returadress: Kunskapsgruppen Sverige AB, Kungstorget 5, 411 17 Göteborg
Avsändaradress: CityMail – 150419, Box 90108, 120 21 Stockholm

**TRE ENKLA SÄTT
ATT ANMÄLA SIG**



kunskapsgruppen.se



031-22 24 50



info@kunskapsgruppen.se