

# EFFEKTIV FÖRHANDLINGSTEKNIK

## → 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 förhandlingsutrymmet faktiskt är



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

TOBIAS LINDBLADH, MIDSONA SVERIGE AB



## BOK INGÅR!

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



## KURSEN GÅR I STOCKHOLM, GÖTEBORG & MALMÖ!

Gå in på vår hemsida för att hitta kurstillfället som passar dig!



## 10 990 KR (EXKL. MOMS) PER PERSON

Frukostfralla, lunch, eftermiddagsfika, diplom, bok och dokumentation ingår

# PROGRAM

## 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

## 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!**

**John Andersson**  
john.andersson@kunskapsgruppen.se  
031 - 22 24 51 / 0765-424390

**TRE ENKLA SÄTT  
ATT ANMÄLA SIG**



kunskapsgruppen.se



031-22 24 50



info@kunskapsgruppen.se