

Effektiv Förhandling



*”Man får baka med det mjöl man har”
Fri tolkning av gammalt danskt ordspråk*

Kursöversikt och innehåll

För att framgångsrikt samarbeta när man säkerställer avtal som är hållbara krävs det att människor är inriktade på samarbete. Därtill behövs ett antal verktyg, system och metoder för att förhandla och lösa gemensamma problem. När du genomgått denna utbildning har du fått kunskap om skillnader mellan olika förhandlingsmetoder, lärt dig en enkel och fungerande process för arbetet samt kunskap om hur relationerna stärks även under stundtals hårda förhandlingar. Allt detta kopplat till deltagarnas aktuella förhandlingsvardag.

Vi använder oss av korta föreläsningar som blandas med gemensamma diskussioner, träning och feed-back.

Kursinnehåll:

- Förhandling på olika nivåer
- Farorna med att tänka kortsiktigt, att förhandla utifrån en låst position och ett tävlingsinriktat tänkesätt.
- Förhandlarens dilemma och en fungerande metod för att hantera detta.
- Gemensam agenda för Förhandlingen
- WIN:WIN när det fungerar och när det inte fungerar
- Förhandlingsförberedelser - Enkla verktyg för effektiv planering.
- Balansering av kostnad och nytta i din förhandling skapa hållbara överenskommelser i långsiktiga kund- och affärsrelationer.
- Villkorade eftergifter, nya valutor och alternativ.
- Enkla verktyg för effektiv planering

Metoden understryker vikten av att:

- ha ett bästa alternativ till ett framförhandlat avtal
- fokusera på intressen, inte på positioner
- tänka ut valmöjligheter som båda sidor tjänar på
- insistera på externa normer som båda parter kan acceptera
- skilja på människor och problem
- ”nothing is agreed until everything is agreed”

Omfattning: 2 dagar

För mer information kontakta,

Per Henningsohn 070-758 80 60

Gruppstorlek: 8 personer per kursledare, maximalt 16 personer och två tränare per kurstillfälle.