



Inbjudan till öppen 1-dagskurs i Förhandlingsteknik

19 januari 2018

Kostnader och risker minskar, och lönsamheten ökar när de som förhandlar för företaget utbildar sig och blir allt skickligare förhandlare

Kursledare

Mats Lidgren är civilingenjör och affärsman med mångårig erfarenhet av förhandlingar i olika befattningar. Sedan 2002 är Mats certifierad förhandlingskonsult och arbetar som förhandlingscoach, rådgivare, föreläsare och utbildar via företagsinterna och öppna kurser inom förhandlingsteknik och kommunikation.

Kursen är i centrala Malmö

Inbjudan till kurs i Förhandlingsteknik

Öppen förhandlingskurs i Malmö den 19 januari 2018

Nu har du chansen att utveckla din förhandlingsförmåga vid en öppen kurs i förhandlingsteknik i behaglig miljö mitt i centrala Malmö. Kanske någon av dina medarbetare, kollegor eller vänner också vill delta? Vidarebefordra inbjudan till dem du tror är intresserade.

Syfte och innehåll

Kursens syfte är att förmedla kunskaper om hur konstruktiva förhandlingar kan föras. Vi går igenom de viktigaste förhandlingsverktygen du behöver känna till och behärska. Under kursen får du träna på att känna igen och bemästra olika beteenden, situationer och fällor vid förhandlingar. Jag visar varför metoder och beteenden som bygger på samarbete och värdeskapande processer är bättre än kamp- och maktmetoder. Teori och diskussioner varvas med exempel och övningar.

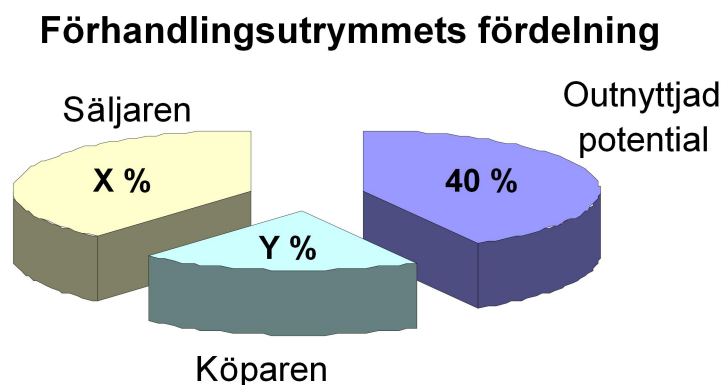
Några dagar före kursen skickas ett kurskompendium tillsammans med tips om hur du kan förbereda dig inför kursen.

Målgrupper

Utbildningen vänder sig till chefer, inköpare, säljare, projektledare, KAM, produktansvariga, uh- och tekniska chefer - alla som medverkar vid företagets affärsförhandlingar. Kursen passar också dig som gjort affärer i många år men inte varit på förhandlingskurs på länge. Du vill testa och fräscha upp dina teoretiska kunskaper och praktiska färdigheter. Du får träning, återkoppling och utbyte av erfarenheter.

Vill du göra bättre affärer?

Ca 40% av tillgängligt förhandlingsutrymme utnyttjas aldrig. De förhandlare som lär sig identifiera möjligheterna inom det outnyttjade området kan göra betydligt bättre affärer utan att dess motparter känner sig som förlorare.





Kursprogram

- 8:30 Vanliga beteenden och metoder
- 9:30 Val av förhandlingsmetod, strategi och taktik
- 10:30 Förhandlingsövning 1 och 2 med individuell feedback
- 11:30 Hur förbereder vi oss inför en förhandling?
- 12:30 Lunch
- 13:30 Förhandlingsövning 3 med individuell feedback
- 14:00 Fördjupning i förhandlingsstrategi och taktik
- 15:00 Förhandlingsövning 4 med individuell feedback
- 16:00 Fördjupning i kommunikationsprocessen
- 16:45-17:00 Hur utvecklas vidare på egen hand efter kursen, Avslutning
- Kaffe: För- och eftermiddagskaffe ca 10:00 och ca 15:30 (15 min)

En genomgripande utbildning i Förhandlingsteknik

Under kursen får deltagarna utbildning och träning på hur konstruktiva förhandlingar förbereds, genomförs och följs upp. Jag visar hur vanliga misstag och fallgropar kan kännas igen och bemästras. Deltagarna får lära sig analysera och hantera olika situationer och typiska beteenden vid förhandlingar, konflikter och stress. Vi diskuterar för- och nackdelar med alternativa beteenden, strategier och taktiska utspel och deltagarna får värdefulla insikter kring kommunikationsprocessen och olika förhandlings- och konfliktstrategier.

Vi går igenom exempel, gör övningar och samtalar om hur en del förhandlare vill driva förhandlingen med kampmetoder, förhållningar, tidspress och falska kompromisser som huvudstrategier, där varken besluten eller lösningarna blir rationella och förhandlarna inte förmår ta tillvara på de möjligheter och mervärden som finns inom räckhåll.

Den teknik som gör det möjligt att vinna en förhandling utan att motparten upplever sig som förlorare, bygger på metoden *konstruktivt samarbete* där mod, självkänedom och förmåga till socialt samspel är betydelsefulla ingående komponenter. Vi lär oss välja rätt metod för att hantera den andres strategi/taktik och utforska behov, värden, önskemål och intressen. Deltagarna får kunskap om hur de kan söka, generera, värdera och fördela olika värden i en förhandling bl.a. genom att skapa kontakt, ställa utforskande och hypotetiska frågor, uttrycka förståelse balanserat med ärlighet, erbjuda konstruktiva förslag/lösningar, testa gränser, göra invändningar, komma ur låsningar, sammanfatta, bygga tillit och komma till avslut.

Teorigenomgångar och diskussioner varvas med förhandlingsövningar. Jag ger individuell feedback på styrkor och vad som kan utvecklas vidare för att bli ännu skickligare förhandlare.



Anmälan till endagskurs i förhandlingsteknik i Malmö

Fakta och villkor för kursen den 19 januari 2018

- **Kurslokal:** Information om kurslokal meddelas senast 20 dagar före kursstart. Platsen är i centrala Malmö.
- **Investering:** Kursavgiften per deltagare är 6.900 kr + moms. Faktura skickas efter anmälan.
- **Vad ingår?** Lektioner, övningar, kurslitteratur och måltider enl. program ingår.
- **Anmälan:** Via e-post, telefon, hemsidan eller skicka anmälan i kuvert med porto till adressen nedan.
- **Vänta inte:** Begränsat antal deltagare. Plats bereds i den ordning anmälan inkommer.
- **Sent ute:** Är det mindre än en månad kvar till kursstart. Ring eller skicka e-post idag!
- **Ordererkännande.** Efter anmälan skickas bekräftelse tillsammans med faktura.
- **Betalningsvillkor.** Betalning Förhandlingskonsult tillhanda senast 15 dagar före kursstart.
- **Vid förhinder:** Om du har betalt, försök i första hand överlåta din plats till en kollega.
- **Återbud 15 dagar:** Vid återbud senare än 15 dagar före kursstart återbetalas 50% av avgiften.
- **Återbud 7 dagar:** Vid återbud senare än 7 arbetsdagar före kursstart medges ingen återbetalning.
- **Frågor?** Kontakta Mats Lidgren på mats@forhandlingskonsult.se eller 0709 - 45 32 55.

Ja tack, jag anmäler mig till kursen i Malmö den 19 januari 2018

Befattning Telefon

Namn

Företag

Adress

Postnr & ort

E-postadress

Kontakta mig

Övrigt

Anmälan kan också göras på hemsidan: www.forhandlingskonsult.se

Anmäl dig i god tid - deltagarantalet är begränsat!

Förhandlingskonsult Mats Lidgren AB

Dammfrivägen 55
217 63 Malmö

tfn: 0709 - 45 32 55

Hemsida: www.forhandlingskonsult.se
E-post: mats@forhandlingskonsult.se