



Innehåll

- "Vinna – vinn" – en myt?
- Förhandlingens olika faser
- Att skapa förtroende
- Kommunikationens betydelse
- Hur hantera olika motparter
- Olika verktyg
- Att komma till avslut och överenskommelse
- Praktiska övningar

Förhandlingsteknik

är dig förhandlingens faser, skapa förtroende och använda effektiva tekniker för att nå hållbara avtal. Kursen passar alla som vill förbättra sina resultat i affärsförhandlingar. Att förhandla är en naturlig del av vardagen inom bygg, entreprenad och affärsliv – oftare än vi kanske tänker på. På kursen Förhandlingsteknik får du de praktiska verktyg och metoder du behöver för att förbereda, genomföra och avsluta förhandlingar på ett framgångsrikt sätt. Du lär dig hur du skapar förtroende, använder olika frågetekniker, hanterar motparter med olika förhandlingsstilar och bygger långsiktiga relationer. Oavsett om du förhandlar med kunder, beställare, leverantörer eller kollegor kommer du efter kursen att ha en starkare förmåga att nå hållbara och lönsamma överenskommelser.

Efter avslutad kurs ska du:

- Efter kursen i förhandlingsteknik får du kunskap om vad som krävs för framgång i förhandlingar
- Du får lära sig en metod för hur du förbereder dig inför en förhandling
- Du kommer känna till och kunna använda olika frågetekniker
- Du kommer veta hur du skapar förtroende och argumenterar för din sak
- Du kommer få kunskap om olika tekniker att komma till avslut och en överenskommelse

MÅLGRUPP

Kursen i Förhandlingsteknik vänder sig till dig som förhandlar med beställare, underentreprenörer, leverantörer och kollegor både inom privat och offentlig sektor.

OMFATTNING

Utbildningen omfattar en kursdag. Tid: 08:00 - 15:30.