

FÖRHANDLINGSTEKNIK

ALLT ÄR FÖRHANDLINGSBART

Diplomerad utbildning i förhandlingsteknik

Lär dig konsten att upptäcka möjligheterna och driva förhandlingen professionellt till din fördel.

Att vara väl förberedd är grunden för en lyckad förhandling. Det är också nödvändigt att ha en god kunskap om vilka alternativa möjligheter kunden har och då främst vad konkurrenter erbjuder.

Vänder du dig till en inköpare kan du vara säker på att vederbörande i de flesta fall har mycket god kunskap om alternativ.

Din argumentering kommer mycket att bygga på att den helhetslösning som du erbjuder kunden är bättre än vad konkurrenterna kan åstadkomma. Det finns säkert delar av ditt erbjudande som en konkurrent kan göra bättre, och du måste förutsätta att inköparen känner till detta och kommer att utnyttja det i förhandlingen.

Venditia Utbildning & Projektledning erbjuder en praktiskt inriktad utbildning i två steg som ger förhandlaren de konkreta verktyg som behövs för att skapa nöjda kunder både på kort och lång sikt.

Deltagare

Utbildningen vänder sig till affärsmän och chefer. Exempel på befattningar kan vara: konsulter, säljare, inköpare, produkt och säljchefer.

Förkunskaper

Deltagaren bör ha inköpsvana eller grundutbildning i sälj teknik. Inför utbildningen ska deltagaren ha förberett sig genom att tänka ut en kommande förhandlings-situation.

Resultat efter utbildningen

Målet med en förhandling är att både du som leverantör och kunden ska bli nöjda, en så kallad win-win situation. I denna utbildning får du samtliga grundverktyg för att bli en skicklig förhandlare. Själv kunna analysera och utveckla sina mål i en förhandling.

Innehåll

Innehåll Steg 1 (2 dagar)

- Hantera hela förhandlingsprocessen
- Att "läsa av" motparten bättre
- Planera mål/taktiska nivåer
- Förhandlingens tre byggstenar: tid, information, makt
- Vikten av bra förberedelser, planering!
- Identifiera nya förhandlingsvariabler
- Förhålla sig i underlägen och överlägen
- Förhållningssätt under förhandlingen
- Eftergifter - motprestationer
- Hantera olika förhandlingsstilar
- Skapa positivt förhandlingsklimat
- Frågeteknikens betydelse och strategi
- Att vinna respekt i förhandlingen
- Win-win förhandling

- Dödlägen tidsutdragningar
- Slutförhandling med uppföljning
- Skapa egen förhandlingsmanual
- Tips & Tricks som förekommer fula/bra
- 50% teori 50% praktikfall



Innehåll Steg 2 (1 dag)

- Repetition av steg 1
- Uppföljning av projektarbete
- Fördjupning och förstärkning av kunskaperna genom feedback
- Muntligt test på erhållna kunskaper
- Diplomerings

Arbetsmodell

Förstudie:

För att utbildningsledaren ska kunna förbereda sig och anpassa utbildningen till deltagarens önskemål, skickar vi ut en enkät innan utbildningen där deltagaren fyller i viktigt information om sig själv, sitt företag samt förväntningar på utbildningen.

Projektarbete:

Deltagaren får i uppdrag att förbereda och genomföra en förhandling som sedan redovisas på steg 2 utbildningen.

Genomförande av steg 2:

Repetition av grundutbildning samt förbättring och förstärkning av sina egna förhandlings-situationer.

Diplomering av deltagaren. Även detta steg genomförs i Venditias egna utbildningslokaler.

Feedback:

Venditia kontaktar operativ chef efter utbildningen om så önskas för att ge en återkoppling på hur kursledaren uppfattat deltagaren samt ger konkreta förslag på hur chefen kan vidareutveckla medarbetaren.



Venditia Utbildning &
Projektledning AB
Kungsholmstorg 10
Box 22565
104 22 STOCKHOLM

Tfn: 08-654 55 50
Fax: 08-654 55 05
E-post: info@venditia.se
Hemsida: www.venditia.se

T-bana: Rådhuset
Buss: Nr. 52, (City-terminalen -
Kungsholmstorg)
Boende: Hotel Amaranthen



Längd: 2 + 1 dag

Tider: 08.15 - 17.00

Max 10 deltagare

I priset ingår: All dokumentation, frukost-buffé, lunch, kaffe, frukt, 1 kursledare

Pris: 15.800:- exkl. moms

Rabatt: 20% vid köp av 10-kort