

FÖRHANDLINGSTEKNIK

Utbildning som ger dig verktyg för framgångsrika förhandlingsresultat

Idag sätts alla människor i mer eller mindre avancerade förhandlingssituationer. Med den viktiga affärspartner, med den slipade säljaren eller kanske med ägaren till den attraktiva sommarstugan som är till salu. För att lyckas krävs både en genomtänkt strategi och att du kan skapa förtroende mellan dig och din motpart. Genom att ha insikt i effektiv förhandlingsteknik finns det därför stora värden att vinna. Både för dig själv och för din motpart.

Om kursen

Under två aktiva dagar identifierar vi etablerade och framgångsrika sätt att lyckas i dina förhandlingar. Vi går igenom hur du på bästa möjliga sätt planerar och genomför en förhandling. Vi lär oss att hantera dödlägen i förhandlingar och hur du för processen vidare. Vi tittar också på olika förhandlingsstilar, egenskaper och beteenden och lär oss att utnyttja dessa på bästa sätt. Kursen är praktiskt och personligt inriktad och ge viktiga individuella återkopplingar.

Kursens mål

Kursen ger dig konkreta verktyg och metoder för att genomföra framgångsrika förhandlingar utan att förlora de goda relationerna med motparten. Under dagarna kommer du att få praktisk kunskap om kommunikation och argumentation. Du kommer att kunna förbereda och planera din förhandling och anpassa den efter olika situationer och personlighetstyper.

Sagt av tidigare deltagare

”Träningsmomenten med efterföljande analys var jättebra”

”Retoriskt upplägg, humor och intressanta diskussioner”

”Erfaren och kompetent kursledare”

”Bra exempel på förhandlingar från verkligheten”

”Praktiska och bra övningar”

Kursdatum, plats och pris

Information om aktuella kursdatum och pris hittar du på www.academichouse.se. Kursen ges även i anpassad form.

Ur innehållet

- Förhandlingens olika faser
- Hantera dödlägen och vänd dem till din fördel
- Kommunikationens roll i förhandlingen
- Personlighetstyper och hur jag kan använda dem
- Identifiera motpartens personlighetstyp
- Det viktiga kroppsspråket
- Värderingar, beteenden och drivkrafter
- Den svåra konsten att lyssna
- Förhandlarens prestationsförmåga och självbild
- Individuell analys av egna styrkor och utvecklingsbehov (görs i två etapper före och efter kursdagarna)

Förberedelse och uppföljning i digital uppstartsdel

Varje kurstillfälle förbereds utifrån varje deltagares behov och förutsättningar. Före din utbildning blir du inbjuden till en digital uppstartsdel där du bland annat får tips för att få nytta av kursen. Efter kursen följer vi upp hur det går och du kan även ladda ned kursens material i digital form.

Valbar tillämpningsdel

70% av lärandet sker på arbetsplatsen. Därför kan du komplettera denna utbildning med en digital tillämpningsdel. I denna får du under 6 månader fördjupning och praktiska övningar att testa och implementera direkt i ditt arbete.

Minikurs på köpet

För att förstärka effekten av utbildningen så bjuder vi på ett extra träningsstillfälle. När du bokar en öppen utbildning hos Academic House så får du en valfri minikurs på köpet. Ett bra tillfälle att få ytterligare träning, kunskaper och erfarenhetsutbyte.



Nuläge

Förberedelse

Utbildningsdagar

Blended Learning

Önskat läge