

Förhandlingsteknik steg II

2 dagar

Förhandlingsteknik steg II är en fortsättningskurs där vi går in på svårare förhandlingssituationer. Du kommer att få träna upp din förmåga att förhandla under press, hantera hot och underminering. Du kommer att få träna på att förhandla i delegation och utnyttja styrkan i ett förhandlarteam. Du kommer att se vilka dina starka sidor är och hur du kan utveckla dem ytterligare. Under två dagar är du inne i ett förhandlarlabb där du är med om ett antal mycket realistiska förhandlingar. Du kommer att få tillfälle till erfarenhetsutbyte med andra förhandlare och möjlighet att få dyrköpta erfarenheter i en säker miljö. Det här träningsstillfället kommer att bespara dig många års hårda erfarenheter och egna misstag.

Mål med kursen

Målet med kursen är att du ska öka din styrka och skicklighet som förhandlare.

- ☐ Testa din förmåga att förhandla under press.
- ☐ Utveckla dina starka sidor som förhandlare och pröva hur långt du kan gå. Utöka din "trygghets-zon".
- ☐ Hitta dina svaga punkter och få tips, råd och coachning hur du ska agera i skarpt läge.
- ☐ Träna upp din förmåga att läsa situationen, spelet och motparten.
- ☐ Öka din skicklighet att göra rätt eftergifter och komma till avslut.
- ☐ Prova hur du hanterar svåra och oväntade situationer. Få annars dyrköpta erfarenheter i trygg miljö.
- ☐ Repetera verktygen från grundkursen: strategi, taktik, frågeteknik och budgivning.

Målgrupp

Den här kursen riktar sig till dig som förhandlar i din yrkesroll, och har gått steg I, Cognosis kurs i Förhandlingsteknik, för kvinnor, på svenska eller engelska. Du kommer att ha nytta av den här kursen om du är:

- ☐ Kundensvarig, säljare/KAM
- ☐ Inköpare
- ☐ Chef
- ☐ Produktchef
- ☐ Projektledare
- ☐ Konsult eller utvecklare

Cognosis är kända för effektiva utbildningar med realistiska övningar. Våra kursledare är utvalda bland de bästa inom sina områden. De har akademisk utbildning, näringslivserfarenhet och väldokumenterad pedagogisk förmåga.



Det universitetet inte lär ut är vi specialister på.

Kursinnehåll

Ett intensivt träningstillfälle i Förhandlingsteknik där du går in i olika förhandlingssituationer, antingen själv eller i ett förhandlarteam. Steg II är en praktisk utbildning som förutsätter att du har gått steg I och har verktygen och teorin i botten.

Du kommer att få förhandla mot kursledaren och andra kursdeltagare i olika aktuella, verklighetsbaserade situationer. Du kommer att få prova på maktförhandling, att hantera en svår kundförhandling, inköpsituation samt att förhandla som chef i en svår situation. Inför varje förhandlingsomgång väljer du roll själv.

Vi repeterar också de viktigaste verktygen och teorin från steg I: taktik, strategi, genomförande och budgivning. Det gör att du befäster dina kunskaper och fräschar upp det som eventuellt har fallit i träda sen sist.

Kursen har ett högt tempo och bygger på mycket deltagaraktivitet. Du får konstruktiv feedback från andra förhandlare och din kursledare om olika scenarios, bra drag och fallgropar. Teori varvas med förhandlingsträning och case.

Följande moment ingår:

- **Att förhandla under press**
Hur du står emot hot och gör rätt eftergifter vid rätt tidpunkt i en förhandling.
- **Maktförhandlingens spelregler**
Hur du identifierar en maktförhandlare och hur du ska hantera spelet.
- **Förhandlingsknep**
Hur du identifierar, undviker och själv använder olika taktiska förhandlingsgrepp.
- **Fallgropar och svåra situationer**
Vanliga skamgrepp i förhandlingssituationer. Fallgropar du bör se upp för.
- **Strategi**
Målsättning, fastställande av förhandlingsläge, olika scenarios och eftergifter.
- **Taktik - hur du genomför en förhandling**
De olika faserna i en förhandling. Upplägg för att du ska ha maximal chans att nå avslut på rätt villkor.
- **Hur du förhandlar i team**
De olika rollerna och hur du ska använda teamet optimalt. Fallgropar.
- **Frågeteknik** Informationsinhämtning. Hur du metodiskt kartlägger en situation och drar rätt slutsatser.
- **Policyförhandling**
Att fastställa affärsmodeller och spelregler med en samarbetspartner eller medarbetare.
- **Förhandlingsövningar och specialanpassade case**
Du får tillfälle att genomföra förhandlingar och får personlig feedback och coaching.

Vi lovar dig två intensiva, slitsamma och roliga dagar som garanterat kommer att ge dig ökad säkerhet och inspiration. Du kommer att veta hur du ska förhandla för att uppnå dina mål. Välkommen!



Det universitetet inte lär ut är vi specialister på.