

Förhandla med resultat

Grundläggande förhandling del ett av tre.

Korta fakta.
Detaljerad info
se sidan 2

För vem:
För säljare,
inköpare & personal
& HR ansvariga.

Hur:
6 tillfällen à 5 timmar
inklusive lunch.
Varannan vecka

Pris:
18 900:- /person
exkl. moms.



Innehåll:

Förhandling

- Grundläggande förhandlingspsykologi
- Vad en förhandling är
- Vad en förhandling inte skall vara
- Enkla förhandlingsprocesser
- Planera förhandlingen
- Förhandlingens genomförande
- Utvärdering av förhandlingen
- Förhandlingens träning och lärande

Kommunikationsanalys

- Förstå din egen profil.
- Använd minimalt med energi och få en lönsam, effektiv kommunikation på dina och andras villkor.
- Skapa lönsamma resultat.

Drivkraftsanalysen

värderingar och attityder:

- Vilka är dina drivkrafter.
- Vilka drivkrafter har den du förhandlar med.
- Hur hjälper drivkrafterna dig i en förhandling.

Alla deltagare får sin egen personliga Kommunikations (DISC) och drivkraftsanalys.

Målet efter genomförd utbildning är att varje deltagare skall:

- Förstå vad en förhandling är, vad den betyder och hur den kan hjälpa till att lösa problem på daglig basis.
- Känna igen en förhandlings-situation och själv kunna träna sig i att behandla situationen på ett utvecklande sätt
- Genomföra enklare förhandlingar
- Sammanfatta förhandlingar
- Utvärdera sitt eget förhandlingsresultat
- Ha en grundläggande kunskap om egen och andras kommunikationsstilar
- Ha ett nätverk av kollegor att byta erfarenheter med både i vårt forum och i möten.
- Få möjlighet till fortsatt utveckling i steg två och tre av utbildningen.

Utbildningen kan anordnas både som öppen och som företagsanpassad utbildning.

Antalet deltagare skall vara: 6 - 12 personer, fördelat mellan repektive yrkesgrupper, för att ge bästa tänkbara förutsättningar för övning i olika typer av förhandlingar.

Förhandla med resultat

Grundläggande förhandling och kommunikationens betydelse

Förhandla med resultat är en utbildning med syfte att **förstå förhandlingens grunder**.

Att förstå vikten av att förhandla i det dagliga arbetet, oavsett om det handlar om att **sälja, köpa eller att lösa både små och stora konflikter**.

Utbildningen är **den första i en serie av tre**, och bygger på både forskning och erfarenheter av förhandling i såväl affärslivet som i andra sammanhang.

Kommunikationsanalys och färgspråk:

Vad är en kommunikationsanalys och hur kan den användas? Grundbeteende och anpassat beteende. Vilka karaktärsdrag har respektive färg (röd, gul, grön eller blå.) Så här ser jag mig själv och så här ser andra mig. Hur man tar sig an svårigheter och utmaningar. **Dessa kunskaper är till ovärderlig hjälp i en förhandling. Färgspråket använder vi för att ta bort värdeladdade begrepp** när vi beskriver olika kommunikations och beteendestilar.

Drivkraftsanalysen, värderingar och attityder: Vad är en drivkraftsanalys och hur kan den användas. Värderingar är vad du tycker är viktigt i livet. Beskrivning av olika kombinationer av drivkrafter och beteendestilar. Vem är JAG, förstå dina egna drivkrafter och din omgivning.

Vad ingår:

- En personlig Kommunikations (DISC-analys) och drivkraftsanalys.
- Sex lektionsträffar á fem timmar inkl. lunch.
- Delaktighet i vårt forum
- Fri mailsupport i två månader.

Pris:

18 900:- /person exkl. moms. **För dig som redan nu bokar fortsättningskursen termin två garanterar vi samma pris.**



Vem vänder sig utbildningen till:

Vi vänder oss till säljare, inköpare och personal/HR ansvariga med ett fokus på förhandling.

Vår målsättning är att gruppen skall bestå av flera yrkesgrupper för att ge bästa tänkbara möjligheter till övningar och inläring. Ni får då chansen att öva er att förhandla i era olika roller utifrån olika förutsättningar.

I företagsanpassade utbildningar kan man med fördel ha personer från olika avdelningar i en utbildning, eller bara en yrkesgrupp, det som passar er bäst.

Antal träffar och hur:

Vi träffas under sex halvdagar varannan vecka i fem timmar inklusive lunch. Vi vill ha bästa tänkbara förutsättningar för inläring, därför startar vi med en gemensam lunch. Lokalen kommer att vara i Stockholms city.

Förhandla med resultat

ger er en ökad förståelse för förhandlingens grunder. Med kunskapen om Färger och kommunikationsstilar kommer du att kunna möta olika människors sätt att kommunicera på ett mycket mer effektivt sätt för båda parter. Det skapar förutsättningar för fantastiska resultat, både ekonomiskt och mentalt.