



Förhandla Framgång®

”För varje taktik finns en mottaktik”

Vi förhandlar hela tiden

För det mesta handlar det om mindre, omedvetna förhandlingar.

Då och då är det betydelsefullt. Du kanske är säljare eller inköpare och behöver vässa förhandlingskompetensen. Kanske ska du förhandla lön eller arbetsvillkor och tycker att det är skrämmande att förhandla om dig själv. Eller så handlar det kanske om familjen eller grannsamverkan. Oavsett vilket behöver du förstå förhandlingsprocessen för att kunna nå fram till bra lösningar som både du och den andra parten är nöjda med.

Förhandla Framgång® är ett koncept som handlar om förhandlingsprocessens olika faser. Från förberedelse till genomförande. Liksom i alla processer finns olika metoder, verktyg och steg för att du som förhandlare ska lyckas uppnå ditt mål. När du förstår förhandlingsprocessen och ditt eget sätt att arbeta med den kommer din självkänsla också att stärkas. Du kommer att känna säkerhet och lugn i din förhandling, oavsett om du säljer, köper eller diskuterar med chefen. När du inte är pressad i förhandlingssituationen har du alla chanser att uppnå framgångrika och långsiktiga vinna-vinna resultat!



”Från skrämmande till spännande” tycker Lennart som gick vår kurs våren 2017

Under ett tvådagars seminarium lär du dig hur du gör och vilka metoder och verktyg som passar dig bäst. Genom att varva teori och praktiska övningar under kursdagarna har du chansen att ”känna på” och testa. Redan där kommer du att få en kick när du inser hur enkla verktyg kan ge stora resultat!

För företag erbjuder vi skraddarsydda lösningar där vi anpassar seminariet till era egna behov. Då finns också möjligheten att dela seminariet i två endagars kurser med hemarbete på den egna arbetsplatsen emellan kursdagarna. Det är ett uppskattat upplägg som ger en möjlighet att använda och testa förhandlingsprocessen i den egna vardagen. De företagsanpassade kurserna erbjuds på både engelska och svenska.

Kursmaterialet är inbundet eller i pärm, så att du som deltagare kan gå tillbaka och använda det som uppslagsbok. Där kan du enkelt se hur det var med taktiker, mottaktiker och förhandlingsstrategier när du ska förbereda dina förhandlingar i framtiden!

Låter det intressant? Kontakta oss så berättar vi mer!