

# Förhandlingsteknik

Behärska olika förhandlingsfaser - från början till slut

Faktorerna som skiljer avslag från avslut

Att handla med värden och inte med pris

ARRANGÖR

**HMG**  
Hexanova Academy

MEDIAPARTNER

**OFFENTLIGA**  
**AFFÄRER**  
AFFÄRSTIDNINGEN FÖR OFFENTLIG SEKTOR

## Så når du ett förhandlingsresultat där alla parter är nöjda!

Att vara en bra förhandlare handlar inte om att vinna eller förlora. En god förhandlare får alltid det bästa möjliga resultatet och resultatet kan faktiskt oftare än vi tror leda till något positivt för båda parter.

Som inköpare eller säljare hamnar man ofta, kanske till och med dagligen i förhandlingssituationer. Det kan handla om priser, villkor eller uppdrag. Målet är att behålla de goda relationerna och samtidigt få önskat resultat. Det gäller att ha en bra strategi som tar hänsyn till både det önskvärda och det möjliga.

Kursen lär dig att undvika de vanliga fallgroparna och ger dig mängder med praktiska tips.

Målet är att lära sig hitta de faktorer som starkast påverkar och som skiljer avslag från avslut. Syftet med utbildningen är att kunna effektivisera behovsanalysen och på så sätt kunna argumentera kundanpassat. Deltagarna tränas också i att hitta de accepterande fördelar kunden har.

Efter kursen ska alla snabbt kunna se lösningar på förhandlingssituationer och ha provat på olika roller i en förhandling. Under kursen varvas teori med praktik samt uppgifter med genomgångar av olika strategier. Vässta din förhandlings - & argumentationsteknik med Hexanova Academy du med!



**Lars J O Larsson** är en av Sveriges mest slitstarka föreläsare med över tjugo års erfarenhet av uppdrag för näringsliv och offentlig förvaltning inom kommunikation och ledarskap. Nämn en bransch, nämn en kommun, nämn en myndighet eller verk - han har varit där. Lars har en yrkesbakgrund som pedagog och utbildare, efter att ha skaffat sig en bred kunskapsplattform inom språk, masskommunikation, journalistik, pedagogik, film, filosofi och fotografi. Han är en glimrande föreläsare och en skicklig utbildare som blandar halsbrytande humor med allvar.

# Förhandlingsteknik

## INNEHÅLL

- Målet är att lära sig hitta de faktorer som starkast påverkar och som skiljer avslag från avslut
- Behärska olika förhandlingsfaser - från början till avslut
- Förhandlingsprocessens uppbyggnad - förhandlingstyper: distributiv och integrativ förhandling
- Lär dig behärska olika förhandlingssituationer
- Så hanterar du en besvärlig motpart
- Hitta rätt argument
- Få acceptans för egna förslag till lösningar
- Så når du ett förhandlingsresultat där alla parter är nöjda
- Praktisk förhandlingsträning – tips och råd
- Konsten att argumentera och övertyga
- Verbala och icke-verbala signaler
- Förhandlingens faser
- Att handla med värden och inte med pris
- Typer av värden
- Perspektivbyte
- Balanspunkter
- Tvetydigheter
- Frågeteknik och argumentation med hjälp av genom den så kallade SPIN-metoden

ARRANGÖR

**HMG**  
Hexanova Academy

MEDIAPARTNER

**OFFENTLIGA**  
**AFFÄRER**  
AFFÄRSTIDNINGEN FÖR OFFENTLIG SEKTOR

# Förhandlingsteknik

## ANMÄL DIG REDAN IDAG!

Anmäl dig på vår hemsida,  
**[www.hexanova.se/academy](http://www.hexanova.se/academy)** eller  
kontakta Sandra Johannesson,  
Direktnummer: **0761-86 44 09.**  
**[sandra.johannesson@hexanova.se](mailto:sandra.johannesson@hexanova.se)**

*Kursen har ett begränsat antal platser!  
- Boka idag för att säkra din plats!*

### TIDER

**08.30** Registrering & frukost  
**10.40** Förmiddagsfika  
**12.00** Lunch  
**14.40** Eftermiddagsfika  
**16.00** Avslutning

## DETTA INGÅR I ALLA VÅRA KURSER:

- En förstudie för att du ska få möjlighet att få svar på dina frågor
- Frukost, förmiddagsfika, lunch & eftermiddagsfika
- Utvärdering och uppföljning av resultat
  - Kursdokumentation
  - Kursintyg

Vi skräddarsyr även utbildningar utifrån era behov!

### PRIS 4 990:-

*Boka 2 mån innan kursstart  
& betala endast **4 490:-***

### GRUPPRABATT:

Gå 4 betala för 3!

Boka två utbildningar samtidigt och få 50 % på den billigaste!

**DIN KUNSKAP  
VÅR FRAMTID**