

# Översikt – Förhandling

## Mål

Efter avslutad träning kommer varje deltagare att;

- kunna förklara viktiga skillnader mellan försäljning och förhandling;
- kunna förbereda och analysera en förhandling;
- kunna planera en mängd olika taktiker för att föra förhandlingen till ett önskat resultat;
- kunna beskriva och använda de nyckelbeteenden, som används av framgångsrika förhandlare;
- kunna använda strategier för att upprätthålla en god relation både under och efter förhandlingen, handskas med fula trick och undvika låsningar och dödlägen i förhandlingar;
- ha tränat förberedelser, planering och genomförandet av förhandlingar i ett antal rollspel;
- ha mottagit konstruktiv och objektiv feedback på sitt beteende i förhandlingar och jämfört med modellen för framgångsrik förhandling. De har också gjort en personlig handlingsplan för sin fortsatta utveckling av färdigheterna efter träningen.

## Målgrupp

Försäljningschefer, säljledare, tekniska, juridiska eller finansiella specialister involverade i förberedelse eller genomförande av förhandlingar. Notera: Forskningen visar att de mest framgångsrika i förhandling (i motsats till försäljning) använder sig av samma planeringsmetoder och förhandlingsbeteenden oavsett på vilken sida av bordet dom sitter. Detta program lämpas därför lika bra för inköpare som för säljare.

## Innehåll

- Skillnaden mellan förhandling och försäljning - när du skall sälja och när en förhandling krävs.

### Förberedelser inför förhandling

- Formulera mål, både ert och deras
- Utvärdera alternativa lösningar och dess konsekvenser
- Utvärdera förhandlingsbara villkor och möjligheter till överenskommelser

- Gör klart ditt förhandlingsutrymme i termer av bästa, sämsta och önskat resultat
- Kalkylera kostnader för eftergifter.
- Lägg upp en strategi för att hantera eftergifter
- Bygg en gemensam grund, både på kort och lång sikt

### Förhandlingsskicklighet

- Den forskningsbaserade modellen för framgång och de tjugo nyckelbeteendena
- Färdigheter i att övertyga, handskas med maktbalansen och att pruta
- Hur man upprätthåller en god relation, löser dödlägen och uppnår en bra överenskommelse
- Hantera svåra motparter och fula trick

### Planering inför förhandling

- Utvärdera styrkor, svagheter och maktbalansen
- Lägg upp en strategi för att hantera eftergifter
- Bygg en gemensam grund, både på kort och lång sikt

### Förhandlingsskicklighet

- Den forskningsbaserade modellen för framgång och de tjugo nyckelbeteendena
- Färdigheter i att övertyga, handskas med maktbalansen och att pruta
- Hur man upprätthåller en god relation, löser dödlägen och uppnår en bra överenskommelse
- Hantera svåra motparter och fula trick

## Tränare och gruppstorlek

Träningen genomförs av en konsult från Huthwaite. Om möjligt väljs en konsult med erfarenhet från kundens verksamhetsområde. Konsulten assisteras av två observatörer så att förhållandet mellan tränare och deltagare blir 1:4. Detta för att säkerställa att varje deltagare får tillräckligt med individuell uppmärksamhet och feedback. Vi rekommenderar en gruppstorlek om 12 personer.