



# Förhandlingsteknik

Vägen till framgångsrik förhandling

Gå 4 betala för 3!

## Kursledare:



### *Christer Isehag, Isehag Inspiration*

Christer är utan tvekan den nya tidens föreläsare inom kommunikation, försäljning och personlig utveckling.

Han är mycket inspirerande och omtyckt som föreläsare och är specialiserad på bl a förhandlingssituationer, professionellt bemötande och effektiv samtalsstyrning.

### **Målgrupp:**

Kursen vänder sig till alla som i sitt yrke genomför förhandlingar av olika slag, t ex affärsförhandlingar, avtalsförhandlingar och budgetförhandlingar.

### Lär dig hela processen

För att kunna påverka resultatet av en förhandling krävs kunskap om själva förhandlingsprocessen och dess olika delar. Under kursen får du lära dig hela arbetsgången, ända fram till det viktiga avslutet.

### Framgångsfaktorer

Du kommer att utveckla dina förmågor vid förhandlingsbordet och bli en framgångsrik och trovärdig förhandlare, med insikt om dina starka och svaga sidor och med en personlig förhandlingsstil.

*Allt sammantaget blir kursen ett avstamp mot än mer lyckade och lönsamma förhandlingar.*

### Innehåll:

- ◆ Förhandlingens olika faser
- ◆ Att skapa förtroende och god stämning
- ◆ Kommunikationens betydelse
- ◆ Olika motparter och hur dessa kan hanteras
- ◆ Olika förhandlarverktyg
- ◆ Att sätta användbara mål
- ◆ Dödlägen och andra svårigheter
- ◆ Att våga och lyckas med ett avslut

Anmäl dig på [hjartum.se](http://hjartum.se)

Kurstillfällen 2012 i Stockholm:

19-20 september

7-8 november

Arrangeras av:  
 **HJÄRTUM**  
SEMINARIER

# Förhandlingsteknik

## Program

### Förhandlingens olika faser

- Att förbereda och planera för en vinnande förhandling
- Pep talk inför genomförandet
- Nu möts vi
- Uppföljningsfasen
- Vad har vi lärt oss?

### Att skapa förtroende och god stämning

- Att sätta sig själv i rätt förhandlartillstånd
- Att skapa ett positivt förhandlarklimat
- Att behålla den goda stämningen trots motpartens slag under bältet

### Kommunikationens betydelse

- Att ta tag i rodret och styra förhandlingen
- Att vara tydlig och bestämd
- Övertygande retorik som hjälper till på vägen

### Olika motparter och hur dessa kan hanteras

- Olika typer av intressen hos motparten
- Olika typer av beteendestilar och hur dessa kan bemötas

### Olika förhandlarverktyg

- Effektiv frågeteknik
- Argumentationsteknik

### Att sätta användbara mål

- Vilka parametrar kan jag förhandla om?
- Vilka nivåer vill vi ha och var går gränserna?

### Dödlägen och andra svårigheter

- Att hantera olika typer av svåra förhandlingssituationer
- En timeout vid rätt tillfälle

### Att våga och lyckas med ett avslut

- Att våga med det svåraste
- Ett nej är näst bäst
- Att våga ta för givet

### Övningar

- Kursen bygger på flera små övningar för att omsätta teorin till praktik och därmed säkerställa att du får användbara kunskaper med dig hem

## Hålltider

### Dag 1

- 09.15 Registrering med kaffe och smörgås
- 09.30 Kursen inleds
- 12.30 Lunch
- 16.30 Dag 1 är avslutad
- 19.00 Trevlig middag på Restaurang Trattoria Romana, Gamla stan

### Dag 2

- 09.00 Kursdag 2 inleds
- 12.00 Lunch
- 16.00 Kursen är avslutad

För att bli bättre krävs övning. På den här kursen får du en unik möjlighet att träna på verklighets-trogna scenarier.

Under övningarna kommer du att omvandla teorin du lärt dig till konkret kunskap, det är det som kommer att ge dig ett försprång i nästa förhandling!



**Tid och plats** Den 19-20 september eller 7-8 november 2012.  
Se kursens webbsida för information om lokal: [Förhandlingsteknik](#).

**Deltagaravgift – Gå 4 betala för 3!** Deltagaravgiften är 7.980 kronor per person inkl luncher, för- och eftermiddagskaffe samt dokumentation. Kvällsarrangemanget ingår i avgiften. Moms tillkommer.

**Upplysningar - ej anmälan** Upplysningar lämnas av Peter Ström, telefon 08-660 21 60, e-post: [peter.strom@hjartum.se](mailto:peter.strom@hjartum.se)

**Anmälan** Anmälningarna bereds i den ordning de inkommer. Skulle du inte få bekräftelse inom sju dagar, vänligen kontakta oss. Anmälan är bindande. Om anmäld deltagare får förhinder kan ersättare utses.

## Fem enkla sätt att anmäla sig:



[hjartum.se](http://hjartum.se)



08 - 660 21 60



Hjärtum Seminarier AB  
Karlplan 9 B  
114 60 Stockholm



[bokning@hjartum.se](mailto:bokning@hjartum.se)



08 - 660 21 75