

Förhandlingsteknik utbildning

Förhandlingsteknik, Business Program, Våren – 2008

Bli en framgångsrik förhandlare

Bli en framgångsrik förhandlare och se till att ditt företag får fler avslutade och lyckade affärer! Att förhandla är inte att få motparten på rygg och driva igenom alla krav till varje pris. En förhandling är lyckad först när du fått igenom dina viktigaste mål, samtidigt som motparten är nöjd och det uppstår en win-win. För att bli en framgångsrik förhandlare krävs övning och självinsikt. Övning för att träna upp färdigheter och framgångsrika strategier. Självinsikt för att veta vad du ska lägga fokus på att förbättra och hur du reagerar i olika situationer och vad skickliga förhandlare gör för att använda detta mot dig.

En skicklig förhandlare vet vad den vill och kan genomskåda motpartens likväl som använda sig av tydlig taktik i varje fas för att nå sina förhandlingsmål.

Tid: Den 4, 12 & 18 juni kl. 9.00 – 12.00

Plats: Innovation konferenslokal, Stena Center 1D

Föredragshållare: Erik Ullsten, Prestera

"Som tennistränare på världens mest framgångsrika och affärsinriktade tennisakademi, Nick Bollettieri Tennis Academy i Florida, fick jag möjligheten att under flera år arbeta mycket nära högpresterande individer. För att ligga på topp inom idrottsvärlden gäller det att hela tiden flytta fram fokus och sätta upp nya mål. Det går inte att slappna av och leva på gamla meriter. Övertygad om att detsamma gäller inom affärsvärlden startade jag Prestera Sales Training Center AB 1998. Idag har jag över 6 000 säljbesök bakom mig och tre av nordens absolut bästa säljtränare ingår i vårt team. Det gör att jag gärna sticker ut hakan och vågar lova att vi kan erbjuda dig Skandinaviens bästa produkter, seminarier och företagsanpassade utbildningar inom försäljning."



Antal deltagare: Max 15 stycken

Pris: Material, intyg på genomgången kurs, praktiska övningar och mallar samt fika ingår i priset.

- Rabatterat pris: 2500 exkl. moms/person för företag inom förinkubatorn och inkubatorn på Chalmers Innovation samt på Sahlgrenska Science Park och GU Holding
- 4000 kr exkl. moms/person för övriga företag

Anmälan till: julia@chalmersinnovation.com senast den 1 juni - 2008



Kursplan, förhandlingsteknik:

Tillfälle 1, tre timmar:

- Introduktion syfte/mål (individuella nya goda förhandlingsvanor)
- Olika typer av förhandlingar
- Förbereda en förhandling
- Praktiskt förhandlingscase med genomgång
- Summering hemläxa

Tillfälle 2, tre timmar:

- Uppföljning av hemläxa
- Genomförandefasen
- Kroppsspråk
- Fråge- och argumentationsteknik
- Förebygga och hantera prisargument
- Förhandla med flera personer
- Förhandlingscase med genomgång
- Summering & hemläxa

Tillfälle 3, tre timmar:

- Uppföljning av hemläxa
- Förhandla per telefon
- Efter förhandlingen
- Självanalys starka och svaga sidor
- Förhandlingscase och summering
- Examen och certifiering