



Förhandlingsteknik

Hamnar du ibland i förhandlingar? Det kan vara vid middagsbordet hemma, på Marakechmarknad eller i den viktiga affärsförhandlingen. För att inte tala om din egen löneförhandling. Drar du ibland det kortaste strått?

Att förhandla framgångsrikt är en konst! Att bli en framgångsrik förhandlare kräver både övning, en god portion självinsikt och framför allt förståelse för motpartens situation.

Vi går igenom förhandling i såväl teori som praktik. Skapar självinsikt hos deltagarna, ger tips och praktiska råd för att bli en mer framgångsrik förhandlare.

PUNKTER UR PROGRAMMET

VAD KÄNNETECKNAR FRAMGÅNGSRIK FÖRHANDLING?

Vilka grundregler finns? Är win/win alltid något att eftersträva? Vad innebär det och hur kan det tillämpas?

PERSONLIG FÖRHANDLINGSSTIL

Alla har vi en personlig stil när det gäller förhandling, den kan både stjälpas och hjälpa. Är du en byggbuse eller en pudel? Hur får du strutsen till förhandlingsbordet? Vilken är din stil? Vad har motparten för stil.

STRATEGI OCH FÖRHANDLINGENS FASER

En förhandling bör planeras, läggas upp och förberedas för att bli framgångsrik. Vi går igenom förhandlingens 8 faser. Vad är fallgropar och framgången i varje fas?

TAKTIK OCH KOMMUNIKATION

I skarpa läget gäller det att anpassa sig till situationen. Vilken taktik kan man använda sig av? Hur genomskådar man motpartens taktik? Hur kommunicerar du med ord, röst och kropp? Hur kan du få din vilja igenom, genom att bli bättre på kroppsspråket?

VIKTEN AV ATT FÖRHANDLA I OLIKA "VALUTOR"

Har du begränsat förhandlingen till en huvudfråga, är risken stor för att du kommer att köra fast. Det gäller att hitta fler "valutor" att förhandla kring. Att gå igenom och förbereda sina valutor är avgörande för framgången.

ATT SÄTTA UPP MÅL OCH RETRÄTTMÅL

Vad är dina förhandlingsmål? Utifrån dem kan du bli målstyrd och du vet dina ramar. Mycket av den mentala styrkan finns i tydliga mål.

SÅ BLIR DIN MOTPART EN MEDPART

Att hantera känslor, både sina egna och andras. Att undvika negativa attityder och undvika konflikt. Om konflikten ändå är ett faktum, hur går man vidare?

Bli en skicklig förhandlare!

Uppnå
enastående
resultat

Astarcan är ett utbildningsföretag som hjälper andra företag att öka sina intäkter, genom att paketera, nå ut med och ta betalt för sina produkter och tjänster på ett optimalt sätt.

Vi erbjuder olika konsulttjänster i hela eller delar av affärsprocessen och håller kurser och föreläsningar i tex förhandlingsteknik, argumentationsteknik och affärsmannaskap.

Astarcan har även en affärskollektion med accessoarer och livsstilsprodukter för professionella möten och kundbesök.

Astarcans övertygelse är att alla människor vill bli bättre på det de gör. Det är inte bara rockidoler och fotbollssproffs som vill bli stjärnor, det är en inneboende kraft hos oss alla.

Vår vision är att hjälpa andra människor att överträffa sig själva och bli stjärnor inom våra kompetensområden!

Astarcan utgår ifrån tre nyckelbegrepp;

LUST – NYTTA –
RESULTAT