

# Förhandlingsutbildning

*"Dagligen förhandlar vi om något. Allt fler vill vara med och delta i beslut som berör dem. Allt färre människor accepterar beslut som dikteras av någon annan"*

## ATT SKAPA EGEN FÖRHANDLINGSFÖRMÅGA

Glöm roffa åt sig-mentaliteten och tänk längre än vinna-vinna. Framgångsreceptet är att bygga relationer och tillit.

Att lyckas i förhandling handlar precis som mycket annat i livet om kunskap, träning och självförtroende. Varje människa kan bygga upp en egen förhandlingsförmåga baserad på sina egna, individuella förutsättningar. Denna utbildning är byggd för att tillgodose grunderna inom dessa områden.

Det finns alltid en lösning om man har en genomtänkt strategi att gå efter. Vi kommer gå igenom de olika stegen i en förhandling och hur man hanterar svårigheter som kan dyka upp. Syftet är att du med bibehållen relation, oftare ska få det du vill ha.

## INNEHÅLL

- Förberedelse
- Vad är en förhandling?
- Vad är förhandlingsbart?
- Hur förhandla?
- Förhandling uppstår
- Förberedelse
- Förhandlingsöppning
- Klimat
- Metoder
- Argumentering
- Aktivt lyssnande
- Återkoppling
- Förhandlingsmöjligheter
- Köpsläende
- Avslut
- Hinder
- Överenskommelse
- Avslutande av avtal