

FÖRHANDLINGSTEKNIK (3 DAGAR)

För att möta de ökade kraven på tillväxt för företaget, är relationen och avtalen med leverantörerna och kunderna vitala. Oftast är det komplexa affärssituationer som skall lösas. Det ställer höga krav på att de medarbetare som hanterar leverantörs- och kundrelationerna gör det på ett professionellt sätt.

Ett sätt att hitta nya affärslösningar och agera professionellt är att ha goda kunskaper i förhandlingsteknik. Som inköpare och säljare är detta "Core business". Det är i förberedelsen inför- och under förhandlingen du visar om du är värd din lön.

Hur ofta tränar du egentligen förhandlingsteknik? Det är kanske dags att träna i en miljö där det går att ta ut svängarna och få tips på hur du som professionell förhandlare borde agera. På den här utbildningen får du chansen.

Syfte och utbildningsmål

Syftet är att du ska få en grundläggande kunskap om förhandlingsprocessens olika steg och hur de passar ihop. Målet är att du efter kursen på egen hand kan planera, genomföra och följa upp dina förhandlingar.

Vem ska gå?

Du som vill förstå hur en förhandlingsprocess är uppbyggd och lära dig dess grunder samt träna din praktiska förhandlingsförmåga.

EXEMPEL PÅ INNEHÅLL

- Modeller för systematisk förhandlingsförberedelse
- Förhållandet inköpsstrategier/säljstrategier/förhandlingsstrategier
- Inköpsprocessen vs säljprocessen
- Förhandlingsprocessen
- Prisförhandlingsteknik
- Problemlösande förhandlingar
- Fördjupade insikter i förhandlingspsykologi
- Träning i praktisk förhandlingsteknik
- Avveckling av leverantör
- Situationer med förändrade köpvolymer
- Prisförhandlingar
- Sole/single source situationer