

## PM - utbildning i förhandlingsteknik

Företagsinterna kurser i förhandlingsteknik kan läggas upp och anpassas på många olika sätt. I PM:et finns de vanligaste alternativen. Allt kursinnehåll bygger på egna praktiska erfarenheter från ett stort antal förhandlingar där jag deltagit.

### Vanliga kursuppläggningar:

- ✚ 1 dags kurs med diskussioner och teorigenomgångar
- ✚ 1 dags kurs teoridelen är bantad men med plats för ett videofilmade rollspel.
- ✚ 2 dags kurs enligt bifogat program och med 2 eller 3 rollspel
- ✚ Rollspelen är till för att lära deltagarna att omsätta teorierna till sitt dagliga arbete och för att ge dem en feedback på hur de fungerar som förhandlare. Delar av övningarna videofilmas och spelas upp för gemensam analys och diskussion. Väljer ni alternativet med rollspel så väljer jag ut övningar från min praktikfallsbank som, så långt det är möjligt, speglar de typer av förhandlingar som ni vanligtvis står eller kan komma att ställas inför
- ✚ Jag kan även ta fram skraddarsydda rollspel om ni så önskar
- ✚ Detaljinnehållet på kursen fastställs i samråd med er
- ✚ All utbildning anpassas till deltagarnas erfarenheter och framtida behov

### Mina erfarenheter - en kvalitetsstämpel

Jag har arbetat som inhyrd förhandlingsexpert i över 30 år, på alla nivåer och inom alla branscher. Kurserna bygger på den verklighet jag upplevt. Fram tills idag har jag utbildat ca 25 000 förhandlare.

### Kursarvoden

Normalt arvode för kurs i 2 dagar enligt bifogat program och med maximalt 12 deltagare per kurs.	75 000: -
Arvode för kurs i 1 dag enligt bifogat program och med maximalt 12 deltagare.	37 500: -
Vill ni sända fler än 12 deltagare på kurserna så går det att vara 16 personer på kursalternativen med rollspel och ca. 30 deltagare på övriga kurser	Pristillägg enligt ÖK

### Övrigt

Samtliga priser är exkl. moms. I arvodet ingår inte resor och uppehåll. Kostnaden för detta debiteras efter verklig kostnad. Ni svarar för anskaffning och kostnader för lokal med utrustning, se bifogat PM. Dokumentation i form av kopior av PowerPoint presentationer sänds över till med e-post och kopieras av er. Offererade priser gäller för order inom 30 dagar. Efter det att en order bekräftats är alla bokningar fasta. Om en bokad kurs inte genomförs under den vecka den bokats in, förbehåller jag mig rätten att debitera ut arvodet om jag inte kunnat sälja tiden vidare åt annan uppdragsgivare.

# Internkurs med 2 rollspel – exempel på upplägging

**Kursens syfte:** Att göra deltagarna till bättre förhandlare genom att ge dem en överblick över förhandlingsprocessen och ge dem insikter i hur de själva uppträder vid förhandlingsbordet.

## ***0900 Vanliga beteenden i samband med förhandlingar***

- Varför vi tar känslomässiga istället för rationella och genomtänkta beslut
- En översikt över bra och dåliga metoder
- Öppenhet och köpslåendet, den nordiske förhandlarens akilleshäla.

## ***1100 Förhandlingsförberedelser***

- Genomgång av checklistor
- Analys av parternas positioner
- Att forma och lägga rätt bud

## ***1300 Det första förhandlingsspelet genomförs***

- Gruppvisa förberedelser, förhandlingen genomförs och bandas på video
- Gemensam genomgång och analys av förhandlingen

## ***1715 Nästa dags övning delas***

### **Dag 2**

## ***0830 Hur vi väljer förhandlingsmetod, strategi och taktik***

- Nollsummespelet där förhandlingarna kännetecknas av kamp, medgivande, förhållning och kompromiss.
- Alternativet är samarbete/partnerskap där vi kan få mer utan att motparten upplever sig som förlorare.
- Hur vi känner igen olika strategier, när de kan användas, risker och begränsningar
- med dem och hur vi möter motpartens strategi och taktiska utspel.

## ***1300 Förhandlingsspel 2 genomförs***

## ***1500 Förhandlingar bygger på kommunikation***

- Hur vi genom samverkan mellan kommunikation och minne når påverkan
- Riktlinjer för effektiv kommunikation över förhandlingsbordet

## ***1630- 1645 Hur du fortsätter med att utveckla din förhandlingsförmåga***

**Måltider:** För- och eftermiddagskaffe vid 10- och 15-tiden, lunch 1200 - 1245.

# Kurs i affärsförhandlingar – exempel på uppläggning

## Internkurs med 3 rollspel

**Kursens syfte:** Att göra deltagarna till bättre förhandlare genom att ge dem en överblick över förhandlingsprocessen och ge dem insikter i hur de själva uppträder vid förhandlingsbordet.

### **0900 Vanliga beteenden i samband med förhandlingar**

- Varför vi tar känslomässiga istället för rationella och genomtänkta beslut
- En översikt över bra och dåliga metoder
- Öppenhet och köpsläendet, den nordiske förhandlarens akilleshäla.

### **1100 Förhandlingsförberedelser**

- Genomgång av checklistor
- Analys av parternas positioner
- Att forma och lägga rätt bud

### **1300 Det första förhandlingsspelet genomförs**

- Gruppvisa förberedelser, förhandlingen genomförs och bandas på video
- Gemensam genomgång och analys av förhandlingen

### **1715 Nästa dags övning delas**

## Dag 2

- **0830 - 1200 Förhandlingsspel 2 genomförs**
- **1300 - 1630 förhandlingsspel 3 genomförs**

**I anslutning till de olika förhandlingsspelen kommer vi bland annat att diskutera:**

- Hur väljer vi strategi och taktik?
- Hur tar vi oss ur konflikter på ett konstruktivt sätt?
- Hur kan vi vidga spelplanen för att undvika nollsummespelet.
- Hur fördelar vi rollerna i gruppen?
- Behärskar vi enkla men konstruktiva taktiker som: Paus, agenda, blädderblock, rollspel och sammanfattningar
- Hur hanterar vi känslor och stress

**Måltider:** För- och eftermiddagskaffe vid 10- och 15-tiden, lunch 1200 - 1245.

# Hur vi bygger lönsamma affärsrelationer

Den förhandlare som söker en affärspartner och vill bygga upp en bestående affärsrelation måste överger det klassiska nollsummespelet och arbeta efter partnerskapsmodellen. Med dess hjälp kan du skapa mervärden och vinna dina förhandlingar utan att motparten förlorar. En långsiktig affärsrelation måste vara lönsam för alla parter. Mervärden ger oss en större kaka att dela på och vi ser till att våra resurser används på det mest ekonomiska sättet.

## 0900 **Partnerskapsmodellen**

- \* Vid nollsummespel utnyttjas inte hela förhandlingsutrymmet
- \* Att gå från nollsummespel till partnerskap och skapa mervärden
- \* Områden där mervärden ofta kan skapas
- \* Hur ska vi dela på mervärdet? Köpslåendet, den nordiske förhandlarens akilleshäla
- \* Förutsättningar för partnerskap
- \* Hur och varför du ska ta initiativet i en partnerskapsförhandling
- \* De vanliga misstagen som omöjliggör ett partnerskap

## 1100 **Så förhandlar vi**

- \* Fyra vanliga strategier, tre dåliga och en bra
- \* Varför vi tar känslomässiga istället för rationella och genomtänkta beslut

## 1330 **Förhandlingsförberedelser**

- \* Genomgång av checklistor
- \* Analys av parternas positioner
- \* Att forma och lägga rätt bud
- \* Körschemat - den karta du behöver för att orientera dig och hitta rätt

## 1500 **De farliga motparterna och hur vi ska möta dem**

- \* De som tror på nollsummespelet och vars förhandling kännetecknas av kamp, medgivande, förhållning och kompromiss.
- \* Hur vi känner igen dessa strategier, när de kan användas, risker och begränsningar med dem - hur vi möter motpartens strategi och taktiska utspel

## 1630 **Kursen avslutas**

**Måltider:** Kaffepaus 1000 -1015 och 1500 -1515 - lunch mellan 1200 - 1245.

Under kursen kan du ta upp egna förhandlingsfall till diskussion.

# AFFÄRSFÖRHANDLINGAR

## Partnerskap - en väg till ökad effektivitet och lönsamhet

Den förhandlare som överger det klassiska nollsummespelet och arbetar efter partnerskapsmodellen kan, genom att skapa mervärden vinna sina förhandlingar utan att motparten förlorar. Vid partnerskap skapas mervärden som ger parterna en större kaka att dela på och som leder till att resurser används på det mest ekonomiska sättet.

### **0900 Partnerskapsmodellen**

- Vid nollsummespel utnyttjas inte hela förhandlingsutrymmet
- Att gå från nollsummespel till partnerskap och skapa mervärden
- Hur ska vi dela på mervärdet? Köpslåendet, den nordiske förhandlarens akilleshäla
- Förutsättningar för partnerskap
- Områden där mervärden ofta kan skapas
- Hur och varför du ska ta initiativet i en partnerskapsförhandling

### **1100 Så förhandlar vi**

- Fyra vanliga strategier, tre dåliga och en bra
- Varför vi tar känslomässiga istället för rationella och genomtänkta beslut

### **1300 Ca. 1700 Rollspel med video**

- Praktisk tillämpning av förmiddagens diskussioner. Vi genomför en förhandlingsövning där deltagarna i grupp ska förbereda och genomföra en förhandling.

Förhandlingen bandas på video och spelas upp för gemensam diskussion.

Under kursen kan deltagarna ta upp egna förhandlingsproblem till diskussion.

# Möblering och utrustning i lektionssalen vid kurser med rollspel

I det stora rummet ska deltagarna placeras vid ett U-bord. Längst bak i lokalen ska det finnas ett separat bord med plats för 6 personer plus ett blädderblock. Vi behöver även 3 grupprum.

Längst fram ska det finnas en projektor där jag kan koppla in min dator, blädderblock samt en stor TV-mottagare där man kan koppla in en video i TV: n.

Videoutrustningen ska bestå av följande:

Kamera med inbyggd, bandspelare, stativ, TV och separat mikrofon samt band för 2 timmars inspelning. En separat mikrofon av god kvalitet med inbyggd batteridrivna förstärkare, ska ställas på bordet eller hängas i taket. Den ska klara av att ta upp tal från 4 - 8 personer som sitter i förhandling runt bordet.

Förutsatt att det på kursgården finns en TV där videon kan kopplas in kan Förhandlingskonsult tillhanda hålla utrustning för videoinspelningarna till en kostnad om 1 500:-.

