



Förhandlingsteknik

Utbildningen vänder sig till dig, som i din vardag ställs inför olika förhandlingar. Oavsett det handlar om affärsförhandlingar med kunder, leverantörer, partners eller anställda, så påverkar sättet att förhandla din relation med motparten. Det optimala läget för en bra förhandling och långsiktiga relationer är två nöjda parter som lämnar förhandlingen med respekten och trovärdigheten i behåll.

Innehållet i utbildningen ger deltagaren dokumenten, verktygen och strukturen för att bli en skicklig förhandlare.

målgrupp

Alla som vill utveckla sin kompetens inom området förhandling.

ur innehållet

- *checklista* inför förhandlingen
- väl underbyggda argument
- förhandlingens olika faser
- strategier i förhandling
- konsten att finna alternativa vägar
- skilj på människa och problem
- sätt intresset framför ståndpunkter
- betydelsen av förtroende och relationer
- makt respektive hinder i förhandling

kursorter och datum

>> [länka till Lexicon](#)