



Effektiv Förhandling

Våra metoder fungerar – gång på gång

Med denna 2-dagars kurs fördjupas dina kunskaper om dig själv och din personliga effektivitet. Oavsett om ditt arbete innebär försäljning, marknadsföring, finansiering, inköp, tekniska aktiviteter eller management, får du nytt förtroende som direkt påverkar din framgång.

Genom denna kurs förbättras effektiviteten både internt och externt och resultaten uppvisar påtagliga besparingar som kan uppgå till miljontals kronor.

Det sägs ofta att en del människor är födda till förhandlare och att det är dessa människor som uppnår de bästa affärssuppgörelserna. Men vår erfarenhet visar att de flesta av oss har förmågan att bli framgångsrika förhandlare – vi behöver bara veta vad som fungerar och vad som inte fungerar samt hur och när vi skall tillämpa de olika förhandlingsverktygen som står till buds.

Effektiv Förhandling skapar en bro mellan kunskap och resultat och innebär bättre lönsamhet för ditt företag.

Det finns en mångfald av olika strategier, taktiska tillvägagångssätt och metoder - "yrkets verktyg" – som påverkar förhandlingsresultat. Med kursen i Effektiv Förhandling får du möjlighet att bemästra och finslipa dessa "verktyg" så att du därigenom kan åstadkomma bättre och långvariga avtal.

Effektiv Förhandling – en unik upplevelse

Den kurs vi har utarbetat kommer att ge dig de kombinerade fördelarna av banbrytande forskning från världens ledande forskare i förhandling, psykologi och ekonomi samt många års praktiska erfarenheter som affärsförhandlare.

Vårt praktiska och realistiska tillvägagångssätt återkommer klart och tydligt i våra kurser som avhålls i Sverige, övriga Norden, Europa och övriga världen. De har prövats, testats

och visat sig vara framgångsrika för tusentals affärsmän och kvinnor inom affärsvärlden. Och denna kurs kommer att fungera för dig.

På två dagar kommer du att lära dig förhandla för livet. Du får med dig ett stort antal nya idéer, insikter och effektiva metoder att angripa de problem du möter varje dag.

Om du vill förverkliga din egen potential och öka ditt bolags konkurrenskraft finns det inget bättre sätt att åstadkomma detta än att delta på vår kurs. Du kommer att finna att detta är:

Personligt. Begränsat deltagarantal bidrar till att du får maximal utdelning. Detta innebär att du aktivt deltar i ett antal realistiska praktikfall, diskussioner och workshops.

Relevant. Du bereds möjlighet att ta upp frågor som är relevanta för din affärsverksamhet och lär dig nya och positiva förhandlingsmetoder som är relevanta när det gäller dina behov.

Praktiskt. De strategier och den taktik du lär dig kommer att fungera för dig redan nästa dag.



Kursprogram

- Hur förhandlar man i andra kulturer?
- Öppningsdrag.
- Begränsa befogenheterna.
- Eftergifter – hur?
- Vad är skäligt och rättvist?

- Vad forskning visar.
- Förhandlingsstyrka – du har större makt än du tror!
- Sambandet mellan förväntningar och resultat.
- Deadlines.

- Båda vinner metoden – tio tips som alltid fungerar.
- En vinner metoden: se dig själv tillgodo.
- Hur man skaffar upplysningar, informationsläckage – vem? Lita inte på antaganden! kostnadsspecificering – ja eller nej? Konsten att klämma fram sanningen med eftergifter.

- Gruppförhandling – möjligheter och fallgropar.
- Hur du skaffar ett starkt utgångsläge och hur du behåller det.
- Engagemang ger styrka.
- Kunskap ger styrka.
- Ensamlieferantörens maktbegränsningar.
- Kundens bristande förmåga att utnyttja dina konkurrenter som påtryckningsmedel.

- Motivering vid förhandling – vad vill din motpart egentligen?
- Förbättra målsättning på ditt företag.
- Hur förväntningar påverkar förhandlingsresultat.
- Hur du kan påverka motpartens förväntningar.

- Taktik och motdrag.
- Testa ett fast pris.
- Planering för förhandlingar: ett systematiskt tillvägagångssätt som ger omedelbara resultat.
- Hur du ska hantera motpartens taktik och vända den till din fördel.
- Dödläge – hur bryta det, hur undvika det?

Kursledare

Kursen leds av Moa Malan som sedan 2019 har varit en av kursledarna tillsammans med sin far, Charl Malan. Hon har nu helt tagit över verksamheten efter att Charl Malan drivit den framgångsrikt i 40 år. Konceptet grundades av Charl Malan 1983 och Moa Malan håller det ständigt uppdaterat och tidsaktuellt. Det fokuserar på affärsförhandling och är byggt på forskning av världens ledande forskare inom förhandling, psykologi och ekonomi såväl som egen forskning på några av Sveriges stora företag såsom Ericsson, ABB, Atlas Copco, Volvo, SAAB med flera.

>> Klicka här för aktuella datum och anmälan

Kursavgift

14 490 kr per person, eller 11 990 kr per person för 2-3 personer, eller 9 990 kr per person för 4 eller fler personer. Alla priser är exkl. moms.

Kursavgiften inkluderar följande:

- Kursdokumentation
- Fika och lunch varje dag

Anmälan

Anmäl dig via vår hemsida, per telefon eller skicka ett mail. Om du skickar mail, glöm inte att skriva namn på deltagare, deltagarnas mailadress och mobilnummer samt fakturamottagare.

Telefon: +46 470-74 94 00
Mail: info@nsca.se
Internet: www.nsca.se