



Suksesskurset
arrangeres nå
for 19. året
på rad

1931 personer
har allerede
deltatt
på kurset

Forhandlingsteknikk

2-DAGERS KURS MED PRAKTISK TRENING

- Lær å oppnå den beste avtalen i en forhandlingssituasjon
- Optimale forberedelser for å lykkes i komplekse forhandlinger
- Slik håndterer du vanskelige forhandlingspartnere
- Lær de fire fasene som sikrer virksomheten de beste avtalene

www.confex.no/forhandling

*"Kurset var utrolig bra lagt opp.
Det var en optimal balanse mellom teori og praksis"*
Ann-Kristin Eng Karlsen, innkjøper,
FMC Kongsberg Metering AS

i Confex

Vi tar kompetanse på alvor

BLI EN EKSPERT PÅ FORHANDLINGER

På dette praktiske kurset lærer du å bruke teorien som ligger til grunn for en suksessfull forhandling både internt og eksternt.

Bli trygg på forhandlingsteknikk

Kurset er bygget opp for å tilfredsstille det høyeste kursnivået innen forhandlingsteknikk. Inspirasjon fra internasjonale forhandlere og eksperter danner grunnlaget for, og utgjør kjernen av, kurset. Etter gjennomført kurs blir du sertifisert i forhandlingsteknikk som sikrer din bedrift de beste avtalene.

Forberedelser gir resultater

For å sikre et høyt læringsnivå veksler undervisningen mellom teori og praktisk trening. Kurset baserer seg på interaksjon med deltakerne gjennom caser, gruppediskusjoner og tilbakemeldinger. Du får trene på reelle forhandlinger, både en til en, og i små grupper.

Ekklusivt og plassbegrenset

Det er begrenset antall plasser på kurset, så sett av disse to dagene slik at du i fremtiden kan sikre deg og din virksomhet de beste avtalene. Du får profesjonell opplæring i forhandlingsteknikk og personlig tilbakemelding på din innsats underveis.

Bli en ekspert på forhandlinger – meld deg på i dag!
www.confex.no/forhandling

Vennlig hilsen,

Confex Norge AS



Hege Johannessen

Prosjektleder

hj@confex.no

FORHANDLINGS- TEKNIKK PÅ ENGELSK

Nå har vi også kurset for deg som forhandler med internasjonale kunder og leverandører. Ikke la språk og kultur hindre deg i å oppnå de beste avtalene

Les mer og meld deg på:
www.confex.no/negotiations



Vivi-Ann Hilde er partner i konsulentselskapet Con-sidium, som bistår ledere og organisasjoner med å nå resultater. Vivi-Ann er siviløkonom fra NHH og har bred ledererfaring. Hun har stor faglig tyngde, og er fast kursleder på flere av Confex' lederprogram. Vivi-Ann er opptatt av at det skal være vel anvendt bruk av tiden å delta på hennes kurs, og det har bidratt til at hun nylig ble kåret til årets kursleder hos Confex av fornøyde kursdeltakere. Les artikler om ledelse på hennes populære blogg: www.hildeombusiness.no

Dag 1

08.30 Registrering – kaffe og te

09.00 Åpning av kurset

Rollen som forhandler

- Hvordan ta rollen og stå frem som en forhandler
- Dine egne styrker og utfordringer som forhandler – egevaluering på kurset
- Hva kjennetegner dyktige forhandlere
- Personlige fallgruver du skal være ekstra oppmerksom på

Gjennomføring av gode forhandlinger

- Når er det riktig å forhandle
- Ulike strategier i forhandlinger
- Det beste er vinn-vinn, men hva er nestbest?
- Forhandlingens fire faser
- Avdekk nyttig informasjon med gode spørsmål
- Hvordan oppmuntre til å dele informasjon uten å bli utnyttet

Gode forberedelser er halvveis til seier

- Mål for forhandlingen og andre viktige punkter i dine forberedelser – gjennomgang og sjekklister
- Forberedelser når du ikke skal gå alene; fordeling av roller og ansvar
- Identifiser dine spillkort i forhandlingen – hva kan du gi og hva kan du få av motparten
- Hva er din øvre og nedre grense og din BATNA, Best alternative to negotiated agreement

16.00 Avslutning av første dag



- Det blir lagt inn jevnlig pauser, samt lunsj midt på dagen.
- Programmet følges ikke nødvendigvis kronologisk.
- Kursdokumentasjonen blir sendt elektronisk 5 dager i forkant av kurs,
- Deltagerbevis sendes 3 dager i etterkant.

Dag 2

08.45 Morgenkaffe og te

09.00 Kursstart, og oppsummering av dag 1

Sikre suksess i forhandlingen ved å forstå motparten og bruke enkel psykologi

- Hvis du så det med motpartens øyne...
- Mennesker er forskjellig – hvordan lese motparten og trykke på de riktige knappene
- Skap et klima av tillit og respekt for å få tak i nyttig informasjon og skjønne hva som er viktig for motparten
- Lær å gjenkjenne og ufarliggjøre hersketeknikker
- Lær enkel, etisk psykologi som påvirker motpart i din favør

Gjennomføring av gode forhandlinger

- Når skal du gå på banen med dine krav
- Øk ditt spillerom i forhandlingene – hvordan du kan redusere avhengighet av pris og rabatter og spille inn andre variabler
- Hvordan få tak i hva som er viktigst for motparten – gode spørsmål?
- Hva gjøre når det låser seg i forhandlingen?
- Når skal du forlate forhandlingsbordet?

Hvordan håndtere vanskelige forhandlere

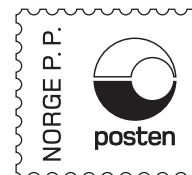
- Motparten stiller ultimatum
- Bare en ting til så har vi en avtale....
- Beslutningsprosessen tar en uventet vending

Verktøy og tips for gjennomføring av gode forhandlinger

Begge dager med praktisk trening i forhandlinger med feedback og erfaringsdeling i etterkant.

16.00 Avslutning av kurset

Returadresse:
Confex Norge AS
Postboks 170g Vikå
0121 Oslo



Forhandlingsteknikk

confex.no/forhandling

SLIK BESTILLER DU



www.confex.no/forhandling



938 66 666



kunde@confex.no

Sagt om kurset:

"Jeg likte godt talers formidlingsevne hvor det kom mange interessante og relevante eksempler fra talers egen karriere. God sammensetning med praktiske caser og teori."

Robert Johansson, KAM, Experis AS

"En av de dyktigste jeg har opplevd. Meget bra formidlingsevne."

Heidi Blomberg, KAM, Bisnode Norge AS



BEDRIFTSINTERNE KURS

Er dere flere som ønsker samme kurs? Internopplæring kan være både rimeligere og mer effektivt for både store og små grupper.

Ta kontakt med Jannicke for mer informasjon:

Telefon: 938 66 666

E-post: kunde@confex.no

*Vi tar forbehold om trykkfeil og eventuelle endringer i pris, sted, programinnhold, materiell eller kursholdere. Oppdatert informasjon om alle våre kurs og konferanser finnes til enhver tid på www.confex.no.

NO_0084_Bli sertifisert i forhandlingsteknikk_2017_S2_V3_C1



Vi tar kompetanse på alvor