

KURSTILLFÄLLEN:

Stockholm, 22-23 mars 2012

Göteborg, 14-15 mars 2012

Göteborg, 22-23 maj 2012

För dig som vill bli bättre på att förhandla och argumentera

Förhandla med framgång

- Behärska **olika förhandlingssituationer**
- Hantera en **besvärlig motpart**
- Få acceptans** för egna förslag till lösningar
- Nå ett förhandlingsresultat där **alla parter är nöjda**

Lär dig konsten att förhandla!



På den här utvecklande och inspirerande tvådagarskursen får du grundläggande kunskaper i modern förhandlingsteknik. Ofta rör det sig om att lösa problem, förhandla priser, villkor eller uppdrag. En bra förhandling ska leda till att alla parter kan känna sig nöjda och att alla parter känner sig respekterade.

Hitta balansen i din förhandlingsstrategi

Utmaningen är att finna en bra strategi som tar hänsyn till både det önskvärda och det möjliga. Deltagarna får kunskaper om förhandlingsmetodik och argumentationsteknik och lär sig hur man förbereder sig för en förhandling. Utbildningen varvar teori med praktiska övningar.

Målet är att ge kunskaper som behövs för att

- behärska olika förhandlingssituationer
- hantera en besvärlig motpart
- få acceptans för egna förslag till lösningar
- nå ett förhandlingsresultat där alla parter är nöjda.

Kursen passar alla i verksamheten som internt eller externt har nytta av att kunna förhandla och att i olika situationer övertyga.

Få platser, stort tryck - anmäl dig i dag

Deltagarantalet är begränsat till 12 deltagare, så passa på att anmäla dig innan kursen blir fullsatt! Anmäl dig redan idag på vår hemsida www.confex.se eller slå mig en signal på 031-703 71 73.

Med vänliga hälsningar,

Erik Blomgren, Projektledare
Confex Sverige AB

Telefon: 031-703 71 73, E-post: erik.blomgren@confex.se

KURSENS UPPLÄGG:

Under kursen varvas teori och praktik. Det innebär att föreläsning blandas med praktiska övningar som gör att du verkligen lär dig förhandla.

MÅLGRUPP:

Kursen passar alla som hamnar i situationer där man ska förhandla eller övertyga. Den passar både för privat och offentlig sektor.

Möt en erfaren, trygg och inspirerande kursledare som kommer att utveckla dig

Kursledaren **SUSANNE SZNAJDERMAN-RYTZ** har lång erfarenhet i att leda kurser i förhandlingsteknik. Som utbildare har hon under 25 år arbetat kontinuerligt med stora företag som Posten, Saab, Autoliv och Stena för att utveckla deras personal. Susanne är också mentor och coach för företagsledare och entreprenörer och föreläsare vid universitet och högskolor.

Men det är inte därför hon leder den här kursen. Det gör hon för att hon är en fantastisk pedagog som med en smittande entusiasm kommer att få dig att lära dig att förhandla. Efter kursen kommer du att se fram emot att få testa dina nya kunskaper och tekniker i verkligheten!



KURSPROGRAM

DAG 1	DAG 2
Inledning och presentation	Argumentationsteknik och praktiska råd <ul style="list-style-type: none">• argument och motargument• rollfördelning och scenarier• att hantera besvärliga situationer
Förhandlingsteknik <ul style="list-style-type: none">• olika typer av förhandling• förhandlingens olika faser• kunskap om villkor	Olika förhandlingssituationer <ul style="list-style-type: none">• strategi och upplägg• att analysera en förhandlingssituation och de specifika problemen• diskussion och upplägg av en förhandling
Vad förhandlar vi om? <ul style="list-style-type: none">• ekonomiska värden• bättre villkor och annat att vinna	Förhandlingsövning <ul style="list-style-type: none">• rollspel och övningar• diskussion och utvärdering av metod, genomförande, attityd, kroppsspråk etc.
Kommunikationens roll <ul style="list-style-type: none">• att lyssna aktivt• personliga egenskaper• röst och kropp	Uppföljning <ul style="list-style-type: none">• Kom jag i mål med önskat resultat?• Vilka styrkor kunde jag dra nytta av?• Blev motparten "nöjd"?• Har vi uppnått våra "3V"?
Att lägga upp en förhandling <ul style="list-style-type: none">• en förberedelsemodell• att utgå från ett uppsatt mål• förbereda, genomföra, avsluta och följa upp• teori och goda exempel	Sammanfattning <ul style="list-style-type: none">• Vad gör skillnad i en förhandling?• Hur kan jag utveckla min roll i förhandling?• Förhandling en konst att förädla
Vem blir en framgångsrik förhandlare? <ul style="list-style-type: none">• lär känna dig själv och dina förhandlingsegenskaper• att använda sina starka sidor och bemästra sina svaga	Kursintyg
Olika steg i en förhandling <ul style="list-style-type: none">• var i fas med motparten• verbala och icke-verbala signaler• hantering av motpartens drag	

i

TIDER FÖR BÅDA DAGARNA:

09.00	Registrering, kaffe, te och smörgås	12.30-13.30	Lunch
09.30	Kursen startar	14.50-15.10	Eftermiddagsfika
10.50-11.10	Kaffe/ te	16.30	Kursen avslutas

i

Confex

ANMÄLAN

3 enkla sätt att göra din anmälan:

-  **På internet: www.confex.se**
-  **Skicka e-post till: kundservice@confex.se**
Uppge kurstillfälle, företag, postadress, fakturaadress och anmälningskod.
Deltagarnas namn med befattning, epostadress samt mobiltelefonnummer.
-  **Via telefon till kundservice: 08-28 43 99**

OBS! Bekräftelse skickas via e-post och faktura via post. Glöm inte att ange anmälningskoden som du hittar under din adress längst upp på den här sidan.

CONFEX SVERIGE

Confex Sverige AB är det svenska dotterbolaget i Confexgruppen, som är Skandinavien ledande kurs- och konferensarrangör. Vi utvecklar alla kurser och konferenser från idé till genomförande. Läs mer om oss på:

www.confex.se

INTERNUTBILDNING

Alla våra utbildningar kan vi genomföra hos ditt företag, antingen som de är eller utifrån ditt behov. Vi projekterar, utvecklar och genomför den utbildning du behöver, helt utifrån dina önskemål. Kontakta Jan-Erik Nilsson på 08-28 43 12 eller jan-erik.nilsson@confex.se



FÖRHANDLA MED FRAMGÅNG

KURSTILLFÄLLEN: **Stockholm, 22-23 mars 2012**
 Göteborg, 14-15 mars 2012
 Göteborg, 22-23 maj 2012

PRIS: 12 990 kr (exkl moms) per person.
Servering i pauserna, lunch och dokumentation är inkluderat i priset.
Kontakta projektledaren för information och grupprabatter.

PROJEKTLEDARE: Erik Blomgren, Tfn: 031-703 71 73, E-post: erik.blomgren@confex.se

LOKAL: Vägbeskrivning och information om våra kurslokaler hittar du på www.confex.se

MILJÖ

Vi på Confex tänker på miljön! Därför använder vi bara svanenmärkt, svenskproducerat papper med tryckfärg utan farliga kemikalier. Våra broschyrer transporteras med tåg och miljöbilar. Vill du inte längre ta emot information i pappersform? Sänd din e-postadress till info@confex.se så får du kursinformation via e-post istället.



PRISVÄNLIGT BOENDE

Confex samarbetar med hotellkedjan Scandic Hotels. Genom oss har du möjlighet att boka logi till ett förmånligt pris. Detta gör du enkelt genom att besöka www.confex.se/scandic

Scandic

AVBOKNINGSREGLER

Anmälan är bindande och vid avbokning debiteras en avgift på minst 20 %. Avbokar du senare än 14 dagar före kursstart debiteras en avgift på 50 % av kursavgiften. Vid avbokning senare än 7 dagar före debiteras full avgift. Bli du förhindrad att delta kan du kostnadsfritt överlåta platsen till en kollega eller få dokumentationen från kursen.