

3 dagar som gör dig till en betydligt
bättre förhandlare och kommunikatör,
oavsett din situation och yrkesroll.

IHM FRAMGÅNGSRIK FÖRHANDLING

IHM
BUSINESS
SCHOOL

IHM FRAMGÅNGSRIK FÖRHANDLING

Att samarbeta och hitta en gemensam väg framåt är den största framgångsfaktorn i mänsklighetens historia. Den är lika avgörande och aktuell för dagens organisationer. Det kallas att förhandla. Att förhandla och komma överens skapar effektivt värden för alla inblandade och stärker relationer både inom och utanför organisationen.

På samma sätt är kostnaderna för att inte komma överens i den egna organisationen, i teamen eller med kunder gigantiska. I form av mindre trivsel, ökad stress, sämre prestation, lägre resultat och missade möjligheter.

Oavsett om det gäller relationen chef-anställd, säljare-kund eller mellan medarbetare är hemligheten för att komma överens och få till en lyckad lösning densamma. Det handlar om att nå fram till andra människor och hitta lösningar som skapar bestående värden, och viktigast av allt: att se till att alla känner sig nöjda efteråt.

Denna intensivkurs i förhandling ger dig alla verktyg du behöver för att bli en bättre förhandlare.

VAD KAN DU FÖRVÄNTA DIG?

Du kan förvänta dig att bli en betydligt bättre förhandlare och kommunikatör oavsett din situation och yrkesroll. Både i yrket och privat. Genom en väletablerad studiemetodik och praktiska övningar baserade på den senaste forskningen inom området kommer du att förstå innebörden och effekterna av framgångsrik förhandling, och hur du skall nå dit i de situationer som du ställs inför i din vardag. Mellan kursens två block får du en konkret övning att praktisera i din vardagkonvertering och optimering.

SAMARBETE MED VÄRLDSLEDANDE EXPERTIS

Kursens utgångspunkt är forskning utförd av Lars-Johan Åge, ekonomie doktor på Handelshögskolan i Stockholm och utbildad på Harvard Law School. I sin forskning har han samarbetat med globala storföretag, amerikanska FBI och våra främsta diplomater. Lars-Johan är författare till boken "Konsten att göra affärer" och listad i Dagens Industri som en av Sveriges populäraste föreläsare.

Hans vetenskapliga modell är accepterad och publicerad i den internationella tidskriften Journal of Business and Industrial Marketing.

KURSENS UPPLÄGG

Kursen omfattar 2+1 heldagar och genomförs som ett öppet program. Innehållet kan även skräddarsys och utvecklas för företagsanpassat genomförande.

Syftet är att deltagarna skall få insikter och praktiska verktyg som de kan praktisera i sin verksamhet och vardag. Vid den tredje kursdagen samlas erfarenheterna upp och de praktiska färdigheterna förfinas ytterligare. Vid varje kursdag varvas undervisning och diskussioner med praktiska övningar.

I Sverige är det i dagsläget bara IHM Business School som är auktoriserad samarbetspartner.

DAG 1

Under den första kursdagen presenteras en unik och universell modell för framgångsrika förhandlingar. Denna helhetsbild fungerar också som ett pedagogiskt verktyg under hela kursen och utgör utgångspunkten när deltagarna skall omsätta kunskapen i praktiken.

Här behandlas också vikten av förhandlarens förberedelser, inledning och mindset, och hur dessa komponenter skall hanteras för att maximera utsikterna till måluppfyllelse. Under den första dagen ges också strategier för hur mål identifieras och formuleras i olika förhandlingssituationer.

Vi reserverar oss för förändringar i utbildningsinnehållet.



DAG 2

Under den andra dagen ligger fokus på den aktuella förhandlingssituationen och de dimensioner som där är avgörande. Här får deltagarna också en förståelse för hur vår mänskliga programmering kan försvåra för oss att nå våra mål i en förhandling, och hur vi gör för att på bästa sätt anamma effektivare förhållningssätt och strategier.

Här behandlas t ex det aktiva lyssnandets roll i förhandling, argumentation och strategier som vi kan användas oss av för att inte bara nå våra egna mål utan även hitta det som är av avgörande betydelse för motparten.

DAG 3

Under den tredje dagen får deltagarna möjlighet att redovisa hur det konceptuella verktyget fungerade i praktiken. Kursledarna ger feedback på deltagarnas agerande så att deras förmåga inför framtiden höjs ytterligare. Under den tredje dagen ges också kunskap om hur svåra förhandlingssituationer och samtal kan hanteras, och hur man som förhandlare ska bemöta olika typer av taktiska utspel från motparten.

Här höjer vi även blicken och diskuterar hur det deltagarna lärt sig under kursen kan appliceras i större konfliktsituationer.



RESULTAT EFTER KURSEN

Kursen har designats i syfte att ge en unik förståelse för vad som ger framgång i en förhandlingssituation.

- Du lär dig att använda ett universellt förhandlingsverktyg som gör att du kan applicera de principer och tekniker du lärt dig på kursen i just de situationer som är aktuella för dig.
- Du får förståelse för varför viljan att vinna ofta kan vara problematisk i en förhandlingssituation, och hur alternativa förhållningssätt och strategier underlättar att skapa värde för alla parter.
- Du får förståelse för hur du ska hantera en förhandlingssituation där motparten antingen försöker utnyttja makt eller använda tveksamma taktiska utspel.
- Du får inblick i vilka strategier som kan användas för att komma ur låsta positioner. Även riktigt svåra samtal och konfliktsituationer behandlas under kursen.



”OAVSETT DIN ROLL, KOMMER DENNA KURS ATT GÖRA DIG TILL MYCKET BÄTTRE FÖRHANDLARE, MEDARBETARE OCH LEDARE.”

ANMÄLAN

Anmäl dig på ihm.se/utbildningar

För priser samt betalningsvillkor se ihm.se

VILL DU VETA MER?

Kom och få ett smakprov och känn på atmosfären på något av våra seminarier eller informationsmöten.

Du kan också boka rådgivning för att diskutera dina eller dina medarbetares behov och de möjligheter en utbildning på IHM kan ge.

Ring 0200-24 00 24 eller boka rådgivning på ihm.se

**IHM
BUSINESS
SCHOOL**