



# COACHANDE FÖRHANDLINGSTEKNIK

Får du motparten att lyssna?

Påverkan som ger resultat utifrån ett win-win perspektiv.

Oktober 2008

Strandska   
Coaching for breakthrough™

prester   
sales training center

## ÄR DU EN MODERN OCH GOD FÖRHANDLARE?

*En god förhandlare skall både driva förhandlingen fram till ett resultat och bygga en långsiktig relation som stödjer nästa affär. När vi kombinerar förhandlingsteknik med coachingfärdigheter ökar vi möjligheterna till framgång i förhandling som leder till win-win lösning. Tillsammans med en liten skara likasinnade, lär du dig de bästa tipsen från samverkande och framgångsrika förhandlare.*



*”Coaching kräver mer av oss än att vi lär oss någon ny ledningsteknik. Den kräver att vi förändrar vårt sätt att tänka. Den kräver att vi upptäcker vad vi tänker – om våra roller och det resultat som vi försöker åstadkomma med människor – och utnyttjar både det vi tänker och vårt beteende.”*  
– Thomas Crane 1998

Under två heldagar jobbar du med att utveckla din förhandlingsstil och bemöta olika förhandlingsstilar på ett mer samverkande och coachande sätt.

I utbildningen varvas teori, experimentella övningar och praktiska exempel för maximal utveckling av dina färdigheter. Den leder till ökad förståelse för hur våra personliga erfarenheter och synsätt färgar vårt sätt att tolka och förstå det som sker i samtalet. Samtidigt får du förståelse för de utmaningar som din motpart upplever i mötet.

### VÅR MODELL

Vår modell bygger på en optimistisk människosyn och bred förståelse för hur människan fungerar. En förhandlares främsta uppgift är att stödja processen och nå önskat resultat så att båda parter förväntningar och mål kan optimeras. Utbildningen ger dig inblick i hur coachingfärdigheter stödjer förhandlingsprocessen när det t ex krävs kunskaper i att lösa låsta situation, frigöra motpartens potential så att de vågar ta beslut eller nödvändiga insikter om dig själv som hindrar dig att topp prestera.

Vår modell uppmuntrar dig som förhandlare att själv kontinuerligt utvecklas. Utbildningen som vill se förhandlingssituationen skapa framgångsrika och långsiktiga relationer.

## KURSSINNEHÅLL

### Dag 1

- Din personliga förhandlingsstil
- Olika förhandlingsstilar och personlighetstyper
- Effektivt bemöta olika förhandlingsstilar för ökad samverkan
- Coachande och samverkande samtal
- Konsten att lyssna och att ställa kraftfulla frågor
- Att tänka på innan/under/efter en förhandling
- Förhandlingscase
- Varje deltagare väljer ut två nya goda individuella förhandlingsvanor

### Dag 2

- Avgörande att hantera information, tid och makt
- Använda intervall, eftergifter och tystnad effektivt
- Hantera eller förebygga låsningar
- Förhandlingscase
- Varje deltagare väljer ut två nya goda individuella förhandlingsvanor
- Summering och diplomering

## KVALITET & METOD

- Ledare med mångårig erfarenhet av coaching, säljträning och utbildning på svensk och internationell arena
- Medvetet arbete med gruppdynamik för att skapa trygghet och tillit, max 20 deltagare per kurs
- Aktionsbaserad inläring
- Utforskande dialog som lägger grunden för fördjupad kunskap och växt

## FAKTA OM UTBILDNINGEN COACHANDE FÖRHANDLINGSTEKNIK

Antal heldagar: 2 st,  
totalt 16 timmar

Ledare:  
Erik Ullsten, Prestera  
Rüddi Porsgaard,  
Strandska

Datum:  
29-30 oktober 2008  
Tid kl 09:00 - 17:00  
Fika från kl 08:30

Plats:  
Gamla Torget 8 i Kungälv

Pris:  
Kontakta Strandska  
(Med reservation för pris-  
& datum ändringar)

I utbildningen ingår:  
• Kursdokumentation  
• Diplom

Vill du ha mer information  
om kursen?

Hör av dig till oss:  
Tel 0303-129 00  
E-post [info@strandska.com](mailto:info@strandska.com)

## COACHING FOR BREAKTHROUGH

Strandska är ett företag som främst arbetar med Coaching, Team- och Ledarutveckling. Målsättningen är att åstadkomma verklig förändring och att få människor att ta ett stort steg framåt i livet.

Vår utgångspunkt är alltid kundens specifika situation, vilket gör att alla våra aktiviteter är anpassade till de förhållanden som gruppen eller den enskilda ledaren befinner sig i. I all team- och ledarutveckling utgår vi från ett coachande förhållningssätt, där den enskilda individen inifrån sig själv arbetar fram den förändring han eller hon vill åstadkomma.

Alla medarbetare på Strandska har lång erfarenhet från sina respektive verksamhetsområden.

## ANMÄLAN OCH FRÅGOR

Strandska Utvecklingshuset AB  
Telefon: 0303 – 129 00  
E post: [info@strandska.com](mailto:info@strandska.com)



Strandska Utvecklingshuset AB,  
Gamla Torget 8, 442 31 Kungälv  
Epost: [info@strandska.com](mailto:info@strandska.com),  
Hemsida: [www.strandska.com](http://www.strandska.com)  
Telefon: 0303-129 00

## MED SINNENA I CENTRUM

Prestera startades 1998 och har idag flera kunder som är marknadsledande inom sin bransch. Kort uttryckt; Vi säljer säljframgång. Ambitionen är att hjälpa dig och ditt företag att göra fler och bättre affärer.

Prestera ger dig de bästa praktiska säljtipsen från framgångsrika säljare och säljteam.

Vår målsättning är att erbjuda dig Skandinaviens bästa produkter, seminarier och företagsanpassade säljutbildningar.

Våra utbildningskonsulter är noggrant utvalda och har många års erfarenhet av framgångsrik försäljning. Vi erbjuder dig den nya typen av säljträning och inspiration av de bästa konkreta tipsen och affärsvanorna från högpresterande säljare för att öka din säljprestation och affärsglädje.



Box 2304, 403 15 Göteborg  
Besök: Gamla Torget 8 Kungälv  
Epost: [info@prestera.biz](mailto:info@prestera.biz)  
Hemsida: [www.prestera.biz](http://www.prestera.biz)  
Tel: 031-711 06 70