



## KONTAKT

Kerstin Bergenäs

kerstin.bergenas@sallma.se

0733 409 283

## KUR SINNEHÅLL

Förberedelser och förhandlingsstrategi

Sak, makt och personförhållanden

Hur du väljer förhandlingsmetod

Förhandling, säljarens perspektiv

Förhandling, köparens perspektiv

Leverantören resp. säljarens

förhandlingsstyrka

Strategi, taktik och motmedel

Kommunikationsstrategi med personprofiler

Taktiska grepp

Prisstrategier och prissättning

Köpslående

Presentera och motivera priset

Eftergifter och tidspress

## Målgrupp

Du som vill bli en bättre förhandlare (både säljare och inköpare)

## Pris

13 950 kr exklusive moms

I priset ingår även lunch och kaffe båda dagarna

## OM KURSEN

I denna kurs får du lära dig att på ett affärsmässigt sätt, bygga upp och bevara långsiktiga relationer och framförallt bli skickligare att förhandla. Du får träna på att förhandla där båda parter kring förhandlingsbordet blir vinnare och hur du kan addera mervärden till förhandlingen.

Vi tränar tillsammans de olika stegen i förhandlingsprocessen med realistiska praktikfall. Du får samtidigt verktyg och hjälp för dina framtida förhandlingar oavsett om du är säljare eller köpare. Förhandlingsprocessen byggs upp genom en gedigen förberedelsefas, grunden för att du ska kunna genomföra en bra förhandling. Därefter tränar vi på själva förhandlingen för att slutligen utvärdera och följa upp vad vi lärde oss, allt för att systematiskt kunna bli än bättre vid kommande förhandlingar. Vi tränar vissa "case" med video där du får värdefull feedback av övriga deltagare och kursledare.

Någon har sagt att en förhandling är 90 % kommunikation! Du kommer därför att få lära dig att tolka kroppsspråk samt hur du kan lägga upp en bra kommunikationsstrategi beroende på vem du möter i förhandlingen. Vi använder oss av Personlighetsprofiler som hjälper dig att tolka och förstå ditt eget beteende i förhandlingssituationen såväl som du får träning i att uppmärksamma din motparts beteende.

## OM KURSLEDAREN

Kerstin Bergenäs har mångårig erfarenhet av förhandling från tidigare befattningar både som säljare och inköpare. Hon har även certifierats i olika förhandlingskoncept både internationellt och i Sverige. Som konsult i SÄLLMA har hon genomfört många förhandlingsträningar för säljare, inköpare, Key Account Managers, projektledare, produktchefer m fl.