

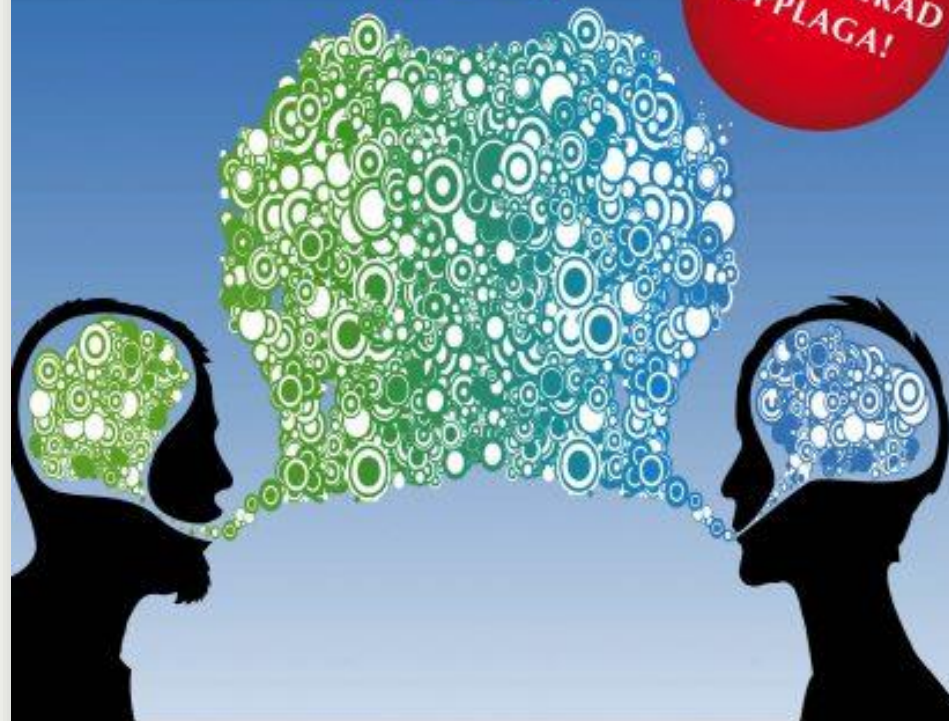
Hur du förbereder din förhandling på ett strukturerat sätt

Ulf Giege, 6 november 2023



Ulf Giege

NYREVIDERAD
UPPLAGA!



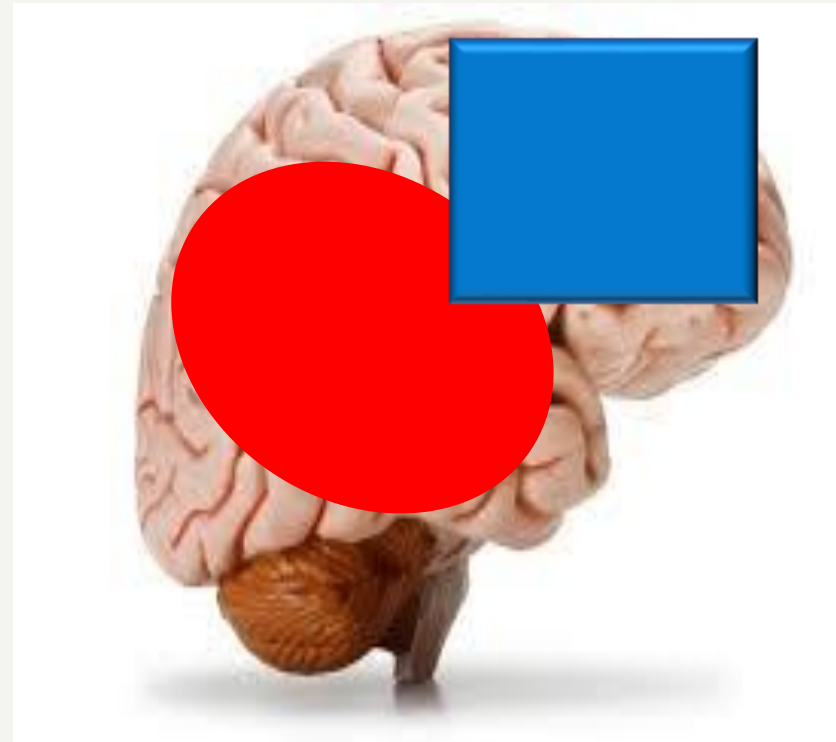
LEDANDE FÖRHANDLINGSTEKNIK

och värdeskapande förhandlingsattityd

Quest
Leadership

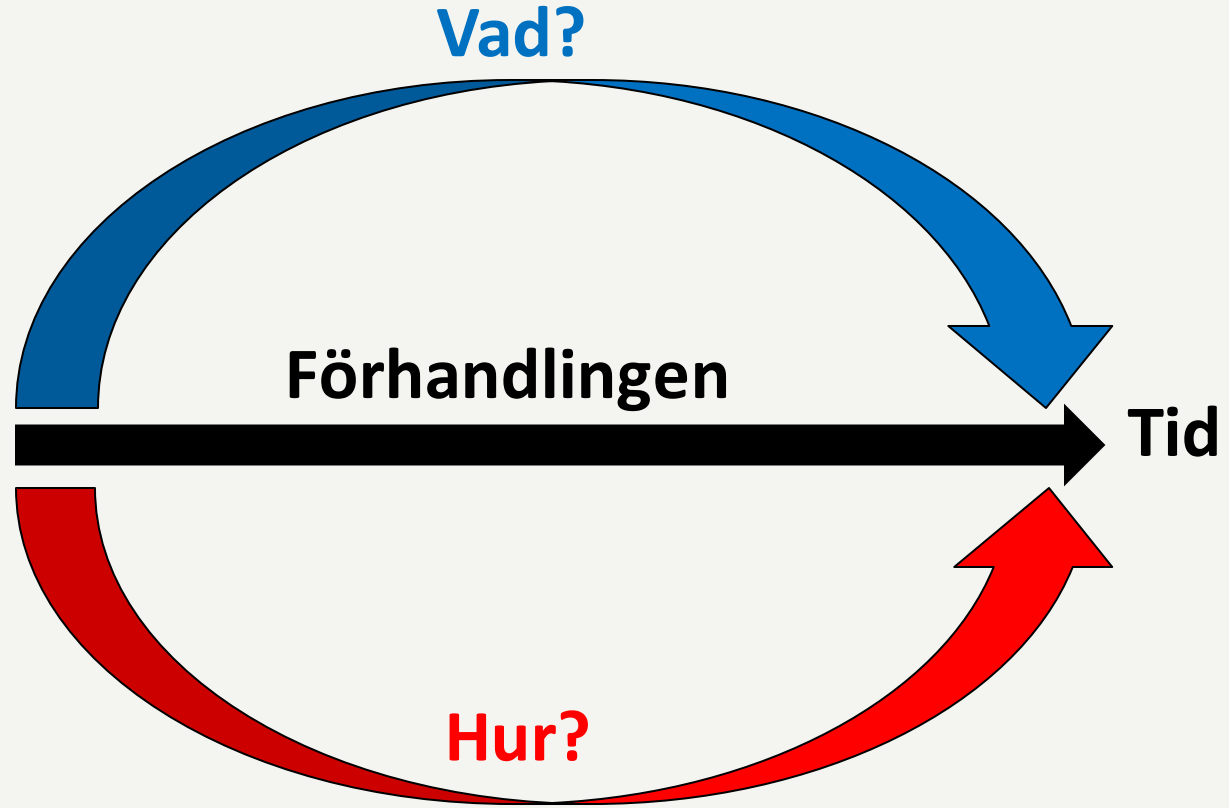
BG Institute
EN DEL AV BLENDOW GROUP

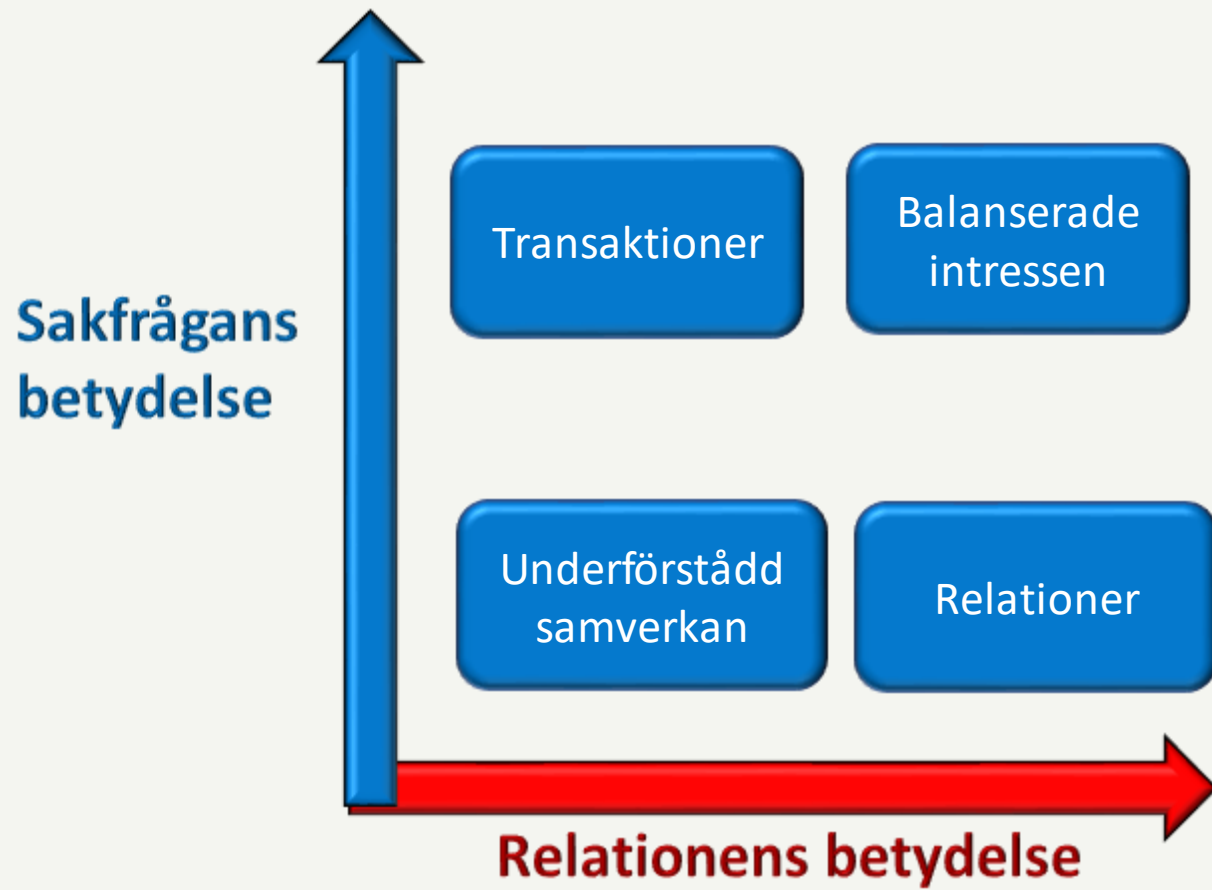
En förhandling är en ömsesidigt verkande kommunikationsprocess, som äger rum när vi vill ha något av någon annan, eller någon annan vill ha något av oss.



Två system:

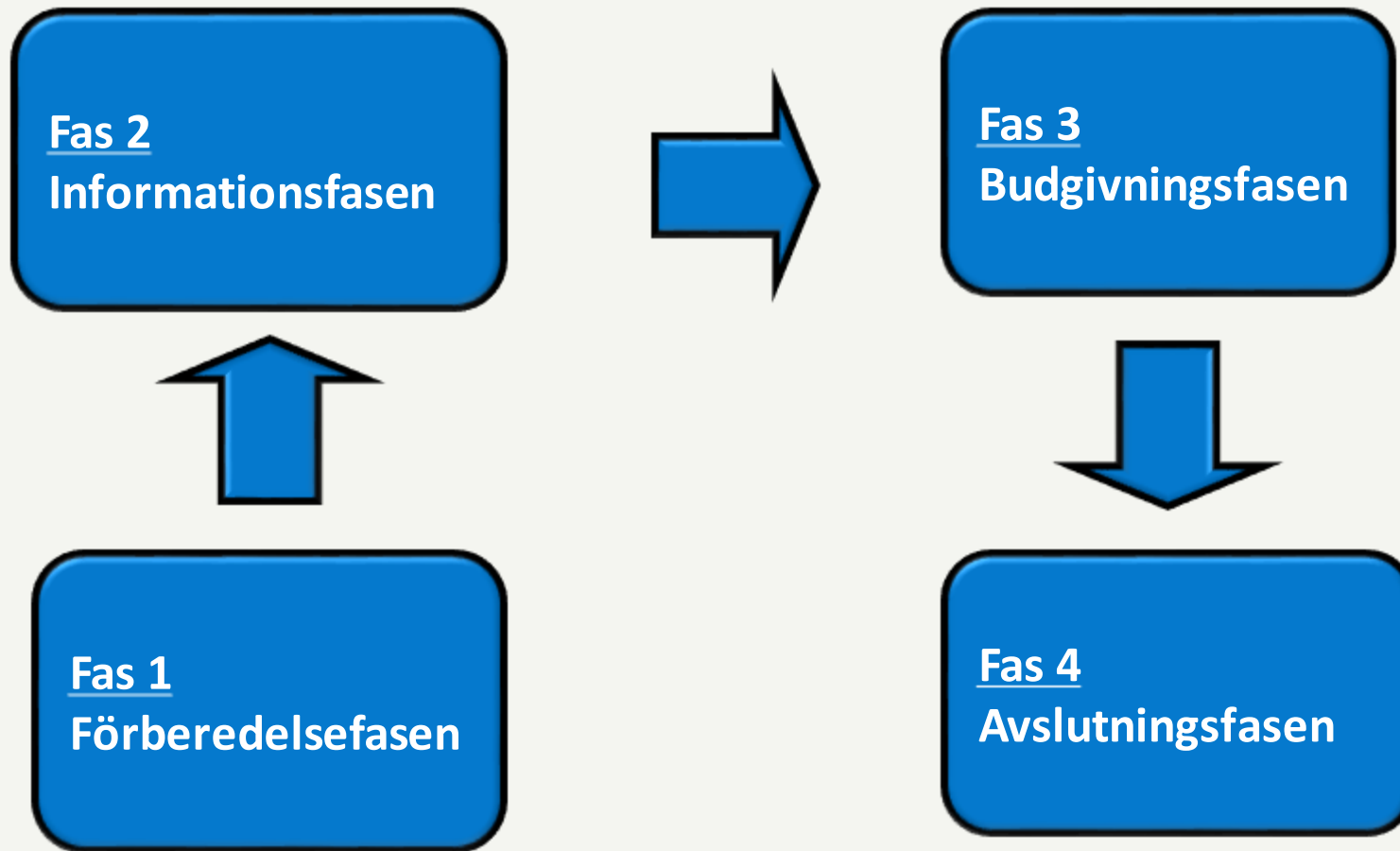
- Ett mera kontrollerande och reflekterande
- Ett mera automatiskt.





Förhandlingsteknik

Förhandlingens psykologi



Strukturerade förberedelser

- ✓ Bedöm situationen
- ✓ Informationsinhämtning
- ✓ Målsättning
- ✓ Förhandlingsstyrka
- ✓ Din argumentation
- ✓ Taktisk plan
- ✓ Om ni är flera



Bedöm situationen, perspektiv

- ✓ Vad är problemställningen?
- ✓ Bredda perspektiven vad gäller;
 - sak
 - relation
 - tid
- ✓ Vilken typ av förhandling kommer det troligtvis att bli?



Bedöm situationen, överenskommelse

- ✓ Vad är uppdraget?
- ✓ Vilka förväntningar har min uppdragsgivare?
Är de realistiska?
- ✓ Vilka mandat har jag?

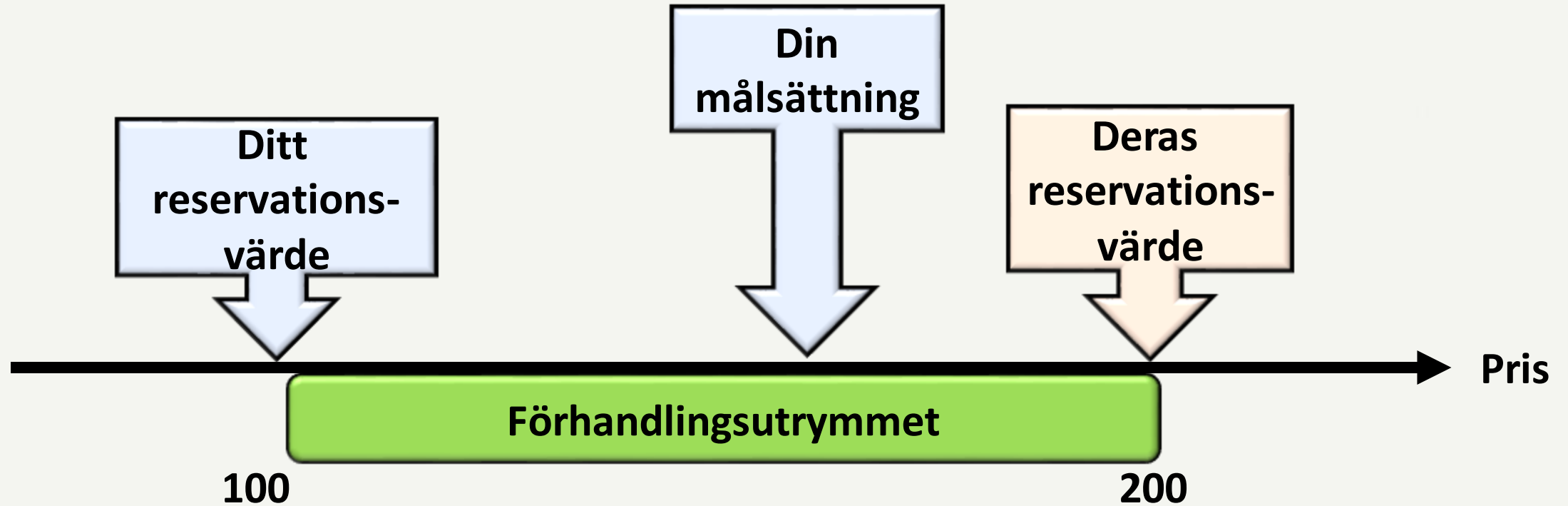


Informationsinhämtning

- ✓ Läs på
- ✓ Vad mer vill du veta?
- ✓ Skriv ned dina frågor
- ✓ Förbered dina svar

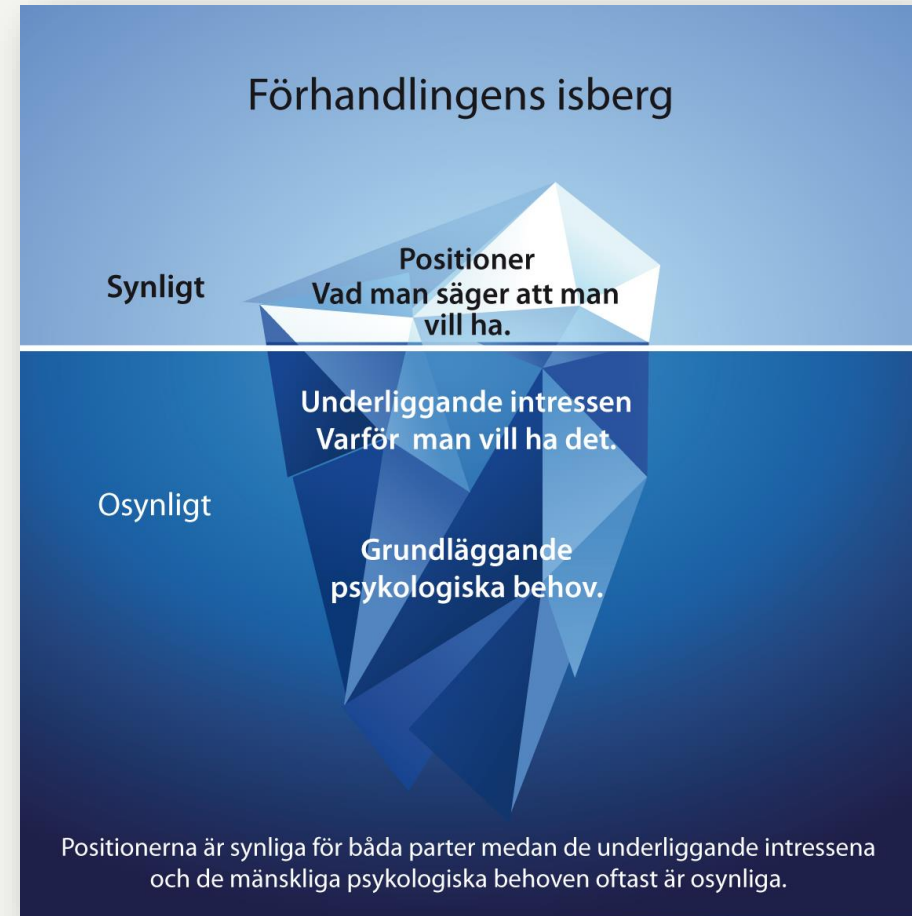


Målsättning



Den andra partens mål och underliggande intressen

- ✓ **Vad** tror du att den andra parten har som optimistiskt mål? Positioner.
- ✓ **Varför** vill den andra parten ha något? Underliggande intressen.
- ✓ Är det något som är särskilt viktigt för den andra parten?



Förhandlingsstyrka

- ✓ Vem har mest att förlora om det inte blir en överenskommelse?
- ✓ Vem har tiden på sin sida?
- ✓ Vem har det bästa informationsläget?
- ✓ Vem har bäst personlig förmågan att förhandla?
- ✓ Vem har mest makt?



Argument för dina positioner

- ✓ En logisk argumentationslinje.
- ✓ Argumenten är hållbara och relevanta.
- ✓ Vilken argumentationslinje har den andra parten.
- ✓ Hur kan du utgå från den men styra den åt ditt håll?



Taktisk plan

- ✓ Vill du lägga första budet eller vill du helst att den andra parten gör det?
- ✓ Vad skall bli ditt utgångsbud?





Redwoodträd



Frågor till besökarna

- ✓ Är det högsta Redwoodträdet 366 meter?
- ✓ Hur högt tror du att det högsta Redwoodträdet är?

**Svar:
257 meter**

- ✓ Är det högsta Redwoodträdet 55 meter?
- ✓ Hur högt tror du att det högsta Redwoodträdet är?

**Svar:
86 meter**

Taktisk plan

- ✓ Vill du lägga första budet eller vill du helst att den andra parten gör det?
- ✓ Vad skall bli ditt utgångsbud?
- ✓ Vilka eftergifter kan du göra och inom vilka områden?
- ✓ Hur kan du skapa mera värde?



När ni är flera

- ✓ Vem "sitter vid ratten".
- ✓ Tydliga roller.
- ✓ Fördela frågor och svar.
- ✓ Förberedelsefasen behöver mera tid.



Vems perspektiv?

Du

Den andra parten



När du förbereder dig, sitt här!

Sammanfattning

- ✓ Mallen
- ✓ Den andra partens reservationsvärde
- ✓ Lista dina frågor

Förhandlingsteknik för chefer och ledare

Ulf Giege, den 23 januari

Till dig som deltog på dagens webinarium erbjuder vi nu
20 % rabatt uppföljningskursen

Boka din plats senast den 10 november för att ta del av erbjudandet

Använd rabattkod:
forhandling20



Låt oss veta vad du tycker!

Vi skulle uppskatta om du tog 30 sekunder till att fylla i vår utvärdering

Jag är nöjd med webinariet. *

1 = stämmer inte alls. 5 = stämmer helt.

- 5
- 4
- 3
- 2
- 1

Jag skulle kunna tänka mig en fördjupningskurs inom samma ämne. *

- Ja
- Nej

Övriga kommentarer om webinariet.

Ditt svar

Länk till utvärderingen finner du i chatten.