

Vanligaste misstagen i fastighets- och entreprenadförhandlingar

Johan Lagerbielke, 22 augusti 2025



Årets
samhälls-
insats 2025

SVENSKA
UTBILDNINGSPRISET

Tre typer av förhandlingar

Avtalsförhandlingar

Omförhandlingar

Tvistelösningsförhandlingar

För lösningsorienterad – istället systematisk förberedelse

Antagandet om en given kaka

"Kär" i egen lösning

Kontroll

Lösningen på problemet är problemet

Alternativet

Vad är vårt och motpartens Batna/ Watna?

Intressen

Kartlägg våra och motpartens intressen

Vad är det för typ av förhandling vi har?

Vilka förhandlingsfrågor har vi?

Legitimitet

Rätt och rimligt

Argumentera

Kognitivdissonans

”Objektiva kriterier”

Spelplanssättande

Kommunikation

Vad vill vi uppnå?

Hur undviker vi låsning?

Vad vill vi ha reda på?

Hur styr vi förhandlingen?

Relation

Spelteori

Bra för relationen bra för oss

Mönster

Relationen ”kvalitetsmärker” kommunikationen

Processperspektiv

Grundkurs

- Förhandlingsteknik i fastighetsprojekt
22-23 september
- Förhandling i samband med entreprenadprojekt
29-30 september

Fördjupningskurs

- Förhandlingsteknik i fastighetsprojekt – påbyggnadskurs
4-5 maj
- Förhandling i samband med entreprenadprojekt – fördjupning
11-12 december

Vad tyckte du om dagens webinarium?

Ta gärna 30 sekunder och svara på utvärderingen!
Efter det besvaras frågor i mån av tid

Frågor?



**Årets
samhälls-
insats 2025**

 EVENSKA
UTBILDNINGSPRISSET

Tack!

För frågor om BG Institute och våra kurser,
mejla oss på kursinformation@bginstitute.se



**Årets
samhälls-
insats 2025**

SVENSKA
UTBILDNINGSPRISET