

Vanligaste misstagen i fastighets- och entreprenadförhandlingar

Johan Lagerbielke, 6 februari 2026



Årets
sammans-
insats 2025

SVENSKA
UTBILDNINGSPRIS

Tre typer av förhandlingar

Avtalsförhandlingar

Omförhandlingar

Twistelösningsförhandlingar

Projektförhandlingar

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

Kommande tvådagarskurser

- Kommersiella hyresförhandlingar
16-17 mars
- Förhandlingsteknik i samband med ledningsrätter
21-22 september
- Förhandlingsteknik i fastighetsprojekt
12-13 oktober
- Förhandling i samband med entreprenadprojekt
2-3 november

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