

Kursplan: Förhandlingsteknik

Kapitel 1: Introduktion till förhandlingsteknik

- Vad är förhandling?
- Betydelsen av förhandlingsteknik i arbetslivet
- Förhandlingsprocessens olika steg

Kapitel 2: Förberedelse inför förhandling

- Viktigheten av förberedelse
- Genomföra en behovsanalys
- Mål och strategier: Definiera vad du vill uppnå
- Kartläggning av motpartens intressen och behov

Kapitel 3: Kommunikationsfärdigheter i förhandling

- Aktivt lyssnande
- Verbal och icke-verbal kommunikation
- Att ställa frågor och ge feedback
- Konflikter och hur man hanterar det

Kapitel 4: Förhandlingsstrategier och tekniker

- Olika förhandlingsstilar (kooperativ vs. konkurrens)
- Taktiker: Budgivning, kompromiss och kreativa lösningar
- Att hantera motstånd och motargument

Kapitel 5: Emotioner och förhandling

- Förståelse för egna och andras känslor
- Hur emotioner påverkar förhandlingsresultat
- Tekniker för att hantera känslor under förhandlingen

Kapitel 6: Kulturella aspekter av förhandling

- Svensk förhandlingskultur: kännetecken och normer
- Att förhandla i en internationell kontext
- Anpassning av strategier baserat på kulturella skillnader

Kapitel 7: Avslutning av förhandlingar

- Att nå och bekräfta en överenskommelse
- Att skriva och tolka avtal
- Strategier för att följa upp efter förhandlingen