

Förhandlingsteknik



Hur ofta förhandlar du i ditt säljarbete och hur ofta skulle du kunna sälja in nyttan med att förhandla? Förhandlingar är en viktig faktor för att skapa vinnande relationer med dina kunder och med vinnande relationer menar vi relationer som ökar lönsamheten i ditt och din motparts företag. God förhandlingsteknik är helt enkelt en konst som inte bara kan få dig det du vill ha men också kan skapa känslan av framgång hos motparten och bygga långtgående relationer.

Mercuri International kan tillsammans med er skapa en skräddarsydd utbildning där vi hjälper er att få en tydlig förståelse av förhandlingsprocessen. Ni lär er ta bättre beslut och skapar resultat i era affärsprocesser med ökat självförtroende. I förhandlingar som rör större belopp och/eller kvalitetsprodukter eller -tjänster blir ni bättre förhandlare med insikt i hur man förbereder, genomför och utvärderar förhandlingsprocessen. Rätt hanterade ger förhandlingar omedelbara och mätbara förbättringar på sista raden.

Våra förhandlingsutbildningar är utformade med fokus på följande faktorer:

- Vem är du i en förhandling?
- Hur kan du vara ditt bästa jag i en förhandling?
- Förhandlingsprocessen – definition och identifiering av processens olika faser.
- Förberedelsefasen – analys av ditt eget erbjudande och jämförelse med motpartens.

- Sondering – utvärdering av nyckelkomponenterna och den andra partens behov och attityder.
- Utspel – förståelse för förhandlingsutrymmet och potentiella lösningar.
- Slutförhandling – att nå sina mål.
- Samsyn på överenskommelsen – skapa förankring och engagemang i överenskommelsen.

Förhandlingsteknik kan vara en del av en [skräddarsydd lösning](#) som vi genomför ute hos din organisation, men du kan också ta del av vår Förhandlingsteknik genom [Mercuri International Business School](#), som erbjuder ett öppet utbildningsprogram

“Vi har blivit mycket mer framgångsrika i våra förhandlingar, men våra förhandlingar har också blivit bättre. Vi ser mycket tydligare vad vi ger och vad vi får och har blivit en mer professionell förhandlingspartner.”

/Utbildningsdeltagare i [Förhandlingsteknik](#), Mercuri International Business School.

Läs mer om hur vi kan jobba skräddarsytt med din organisation inom försäljning:

SKRÄDDARSYDDA LÖSNINGAR

Gå en utbildning i Förhandlingsteknik via vårt öppna utbildningsprogram:

LÄS MER OM VÅR UTBILDNING I FÖRHANDLINGSTEKNIK

kunder både kundanpassade lösningar och branschexpertis. Vi låter resultat växa genom människor och ger er de verktyg och processer som krävs för att ni ska kunna tackla era försäljningsutmaningar.

[LÄS MER](#)

Please upgrade to a [supported browser](#) to get a reCAPTCHA challenge.

[Why is this happening to me?](#)