



PPI Negotiation

Öka ditt inflytande i förhandlingar!

För dig som vill

- Jämka samman olika uppfattningar och lösa konflikter i vardagen och vid förhandlingsbordet
- Uppnå bättre resultat i förhandlingar med tex leverantörer eller kunder
- Hitta fördelaktiga överenskommelser i svåra situationer och samtidigt bibehålla goda relationer

Vänder sig bl. a. till

- Inköpare/förhandlare som vill få ett fördelaktigare förhandlingsresultat, hitta win-win-lösningar, komma snabbare till avslut
- Säljare som vill skapa lönsamma affärer och komma effektivt till avslut, bibehålla långvariga kundrelationer
- Chefer med resultatansvar som vill öka lönsamheten med bättre förhandlingsresultat, jämka olika viljor i organisationen med snabba lösningar

Innehåll PPI Negotiation

Hur förhandlar jag idag?

- Du kartlägger vilka förhandlingsstilar du använder och inte använder idag
- Medarbetare och motparter beskriver hur du agerar i förhandlingssituationer idag

Hur planerar och genomför man en framgångsrik förhandling?

- Du lär dig vilka faser en förhandling består av och vilka förhandlingsstilar som passar i respektive fas
- Du kartlägger och identifierar alternativa valutor som du kan använda dig av i en förhandling
- Du lär dig att förbereda en förhandling så att du kan styra din motpart mot en fördelaktig överenskommelse

Öva, öva, öva

- Du tränar på de olika faserna och de förhandlingsstilar som passar till respektive fas
- Du planerar, genomför och utvärderar olika sorters förhandlingar
- Du lär dig hur du ska agera i en på-stående-fot-förhandling

Tillämpa i en verklig situation

- Du tar med ett eget case för en kommande förhandling som du ska genomföra
- Du planerar och genrepar tillsammans med din tränare inför din kommande förhandling
- Du får coaching av tränaren före och efter din verkliga förhandling

PPI Negotiation gör dig till en framgångsrik förhandlare och påverkare i fyra steg

1. **Webcast.** En introduktion till de olika förhandlingsstilarna, det internetbaserade förarbetet och utbildningen.
2. **Förarbete.** Ett internetbaserat förarbete där du, dina förhandlingspartners och andra arbetsrelationer beskriver dina förhandlingsstilar.
3. **Utbildning.** Ett krävande tredagars träningsläger med mycket övningar och coaching.
4. **Coaching efter utbildningen.** Din PPI-coach hjälper dig att använda dina nyvunna färdigheter i din egen verklighet.

Din PPI-tränare

Alla tränare är erfarna utbildare och har genomgått en gedigen certifieringsprocess med strikta kvalitetskrav.

