

INKÖPSFÖRHANDLING

2 dagar

Kravet på förhandlingskompetens vid inköp av varor och tjänster ökar i snabb takt i och med hårdare konkurrens, fler samarbeten och ett mer komplext näringsliv. En inköpare som kommer i kontakt med förhandlingssituationer behöver idag ha mycket god kompetens i sitt område för att inte förlora värdefulla affärer eller nå fram till önskade mål.

Leverantörens säljare är ofta väl förberedda och har fått bra säljutbildning. Genom att bli en duktigare förhandlare så förbättras dina odds att lyckas i förhandlingen.

Hur utfallet av en förhandling blir beror till största del på dina färdigheter vad gäller planering, taktik, strategi och hantering av information.

Denna utbildning har fokus på hur du förbereder och genomför förhandlingen. Du får god insikt i hur viktig och central planeringsfasen är, olika sätt du kan bryta låsningar under förhandlingens gång och hur du kan arbeta effektivare genom din personliga förhandlingsstil.

Utbildningen ger dig också förståelse för hur du kan leda en förhandling dit du vill med hjälp av den skilda informationen du och din motpart har.

Del av kursinnehåll

- Bakgrund och inledning
- Förhandlingsprocessen
- Planeringsfasen
- Genomförandefasen
- Strategiska val inför förhandlingen
- Spelet kring förhandlingen
- Din personliga förhandlingsstil
- Ekonomi vid förhandlingen
- Värdefulla checklistor inför förhandlingen

Målgrupp

Denna utbildning vänder sig till alla som arbetar med inköp och som leder eller medverkar i olika förhandlingssituationer

Förkunskaper

Inga krav på förkunskaper men det är av fördel om du har erfarenhet av, eller arbetar med inköp där förhandling ingår. Vi anpassar kursen efter era förkunskaper och mål.