

**VBA Complex  
Negotiation  
Oversight**



# VBA Complex Negotiation

## Dine forretningers kvalitet afgøres ved forhandlingsbordet

Det sker ikke så tit, at du afslutter en handel til den først tilbudte pris eller i det oprindelige omfang. Forhandling er en del af stort set alle vigtige salgs- og indkøbsprocesser. Huthwaite har objektiv forskning i det, der sker i vellykkede professionelle forhandlinger på tværs af verdens kulturelle miljøer.

Vi har objektiv viden om og forstår, hvad der sker i en vellykket forhandling, og hvad de dygtigste forhandlere gør. Vi arbejder med nogle af verdens mest beundrede salgs- og indkøbsorganisationer om at udvikle de mest effektive forhandlingsstrategier og -taktikker forudenstringente og effektive planlægningsmetoder. Som noget helt specielt har vi studeret den optimale adfærd, der får verdens bedste forhandlere til at opnå de mest effektive og brugbare resultater for alle parter.

## Vi hjælper dig med emner som disse:

- "Vi har ikke nogen fælles forhandlingsproces, -sprog eller -værktøjer."
- "Den anden part er bedre organiseret og splitter og overvinder vores forhandlingsteam."
- "Fokus på prisen betyder, at vore organisation ender med at give efter og skubbes i retning af en dårligere aftale."
- "Vores forhandlere virker magtesløse, især i forhandlinger med store, avancerede organisationer."
- "Den anden part virker aggressive, og vi involveres ofte i en konflikt med negative konsekvenser for både aftalen og relationen."
- "Vi bliver ved med at underskrive aftaler, der er dyre, hvor fortjenesten presses og relationen lider skade."
- "Det er næsten lige så vanskeligt at forhandle et internt mandat som at forhandle med den anden part."

Ved at levere en præcis profil for, hvordan en dygtig forhandling skal gennemføres - sammenlignet med en gennemsnitligt udført forhandling. Træningen giver mulighed for, at man som deltager kan måle sine færdigheder op imod en gennemprøvet og valideret adfærdsmodel, via realistiske forhandlingsituationer, og for at sætte mål for måling og forbedring af sine kvalifikationer. Med sig får man også et sæt

omfattende planlægningsværktøjer, der let kan deles med kolleger, og vil få alle til at forstå deres magt og indflydelse i forhandlingsprocessen.

## Og at give jer;

- et fælles sprog, færdigheder og værktøjer, der kan deles med kolleger så I derved 'præsenterer en fælles front' over for den anden part.
- kompetencer til at lede forhandlingen, skabe gensidigt tilfredsstillende resultater og fremme en effektiv implementering
- færdigheder og værktøjer til at forhandle øget værdi og profitable aftaler
- mere sikre og effektive forhandlere, der hviler i sig selv - også ved forhandling med vanskelige personer
- færdigheder og værktøjer til at forstå, hvor din styrke er, og de taktikker og strategier, der kan øge din styrke for at få en bedre aftale
- evnen til at identificere, hvor din organisation har sin løftestang, og til at anvende den til en virksomhedsfuld og rentabel aftale
- forbedrede forhandlingsprocesser: før, under og efter forhandlingen.

## Oversigt over træningen

VBA Complex Negotiation træning er for alle, der forhandler som led i deres job, uanset om det er som en del af et team eller som hovedforhandler, som køber eller sælger - eller i forhandling internt i organisationen. Du får indsigt i og færdigheder til at forstå, hvad der er absolut vigtigst i din forhandling, samt hvordan du sikrer det bedste resultat. Dette opnår du ved at lære og træne strategi, taktik, forberedelse, planlægning ud fra den unikke succesmodel baseret på den adfærd som de bedste forhandlere har. Du lærer umiddelbart at undgå de simple indrømmelser, at indgå bæredygtige aftaler, afgive mindre margin i et salg, spare penge i en strategisk handel, og have gode rammer for fremtidig forhandling.



**Samarbejdet med Huthwaite har givet os vigtig indsigt i adfærdens styrke, når succesen i vores kundeinteraktioner skal sikres. Vi skaber mere positive resultater og ser samtidig tydelige forbedringer på vores bundlinje. Huthwaites fleksible og skræddersyede metode vil fremoverskabe værdi både for os og vores kunder.**

ArcelorMittal



## Formål

Ved programmets afslutning vil deltagerne;

- have en ramme for analyse af forhandlingens kontekst og for at forberede en optimal forhandlingsposition
- differentiere mellem forberedelse og planlægning
- kende best practice-værktøjer
- kunne planlægge mange forskellige taktikker for at styre forhandlingerne imod det ønskede resultat
- forstå, hvordan man åbner og afslutter en forhandling
- forstå koncepterne 'løftestænger' og 'reel forhandling' og hvordan disse anvendes optimalt
- kunne beskrive og anvende de vigtigste adfærdstyper, der anvendes af de mest effektive forhandlere
- kunne beskrive og undgå den adfærd, der har en negativ virkning på forhandlinger
- have strategier for bevarelse af et positivt klima, håndtering af 'beskidte tricks' og overvindelse af stagnation eller dødvande
- have modtaget konstruktiv og objektiv feedback på deres præstationer sammenlignet med adfærden i Succesmodellen og skabt en Handlingsplan for fortsat udvikling efter træningen.

## Indhold

### Forberedelse til forhandlingen

- Opstilling af målsætninger
- Evaluering af alternative muligheder (fallbacks)
- Prioritering af emner, der kan handles med byttehandler og kompromiser
- sætte grænser for de - bedste, de realistiske og værste forhandlingsmål
- Beregne omkostningerne af indrømmelser
- Kunne forudse 'deres' position og taktik.

### Planlægning af forhandlingen

- Vurdering af styrker, svagheder og magtbalancen
- Kreativ udnyttelse af løftestænger til optimale handler
- Indrømmelsesstrategien 'faldende udbytte'
- Fælles udgangspunkt, langsigtede kontra kortsigtede spørgsmål.

## Forhandlingskompetencer

- Den forskningsbaserede VBA-succesmodel
- Færdigheder vedr. overtalelse, håndtering af magtbalancen og selve forhandlingerne
- Hvordan man opretholder et godt forhandlingsklima, kommer ud af dødvande og afslutter den optimale aftale
- Håndtering af manglende reaktion og 'beskidte tricks' fra den anden parts side.

## Metodik & praktik

Et typisk tredages program består af interaktive øvelser og flere omgange forhandlingssimulationer - efterfulgt af feedback og gennemgang ved en ekspert.

Forhandlingerne i små grupper observeres af en coach.

Deltagerne opfordres til at analysere styrker og svagheder ved deres forberedelses- og planlægningsprocesser og får derefter detaljeret feedback på deres egen adfærd sammenlignet med VBA-succesmodellen.

Denne cyklus: 'få input-træn - få feedback hjælper til at følge udviklingen i deltagerens adfærd og giver bevidsthed om deres egne færdigheder som sammen med et praktisk sæt Huthwaite-forhandlingsværktøjer, gør at forbedring af færdighederne kan fortsætte efter træningen.

Den tredages holdtræning køres af tre certificerede Huthwaite-trænere for indtil 12 deltagere.

## Muligheder for specialtilpasning

Vi har talrige tilpasningsmuligheder, der kan maksimere udbyttet af investeringen ved at tilpasse træningen til dine deltagers faktiske situation. Blandt andet:

- Varighed (typisk tre dage).
- Købsorienteret, salgsorienteret eller blandet.
- Konsultation forud for programmet for at vurdere forbedringsmuligheder i processer, færdigheder og tillid til egne evner ved hjælp af Huthwaite Negotiation Quick Test.
- Skræddersyede forhandlingssimulationer.
- Coaching som bidrager til at forankre oplæringen.
- Praktiske virkelighedsnære workshops til forhandlere som en Huthwaite-coach faciliterer.



**Huthwaite**<sup>®</sup>  
International

Hooper House  
Wentworth  
South Yorkshire  
S62 7SA  
United Kingdom

Tel: +44 (0)1709 710 081  
Email: [info@huthwaiteinternational.com](mailto:info@huthwaiteinternational.com)  
[www.huthwaiteinternational.com](http://www.huthwaiteinternational.com)

 @Huthwaite\_Intl

 [huthwaite-international](https://www.linkedin.com/company/huthwaite-international)

 [TheHuthwaiteGroup](https://www.youtube.com/channel/UC...)

© Huthwaite International. This document is the copyright work of Huthwaite International and may not be reproduced (in whole or in part, in any form or by any means whatever) without its prior written permission. SPIN, Huthwaite, the Buying Cycle and the Company logo are trademarks and are registered in many countries throughout the world. The copyright notices and trademarks on this document may not be removed or amended without the prior written consent of Huthwaite International.

