

VBA Negotiation Oversight



VBA Negotiation

Alle forhandler noget, på et tidspunkt, et eller andet sted

Hvor ofte forhandler du, og hvor vigtigt er det, at du får det rigtige resultat? Uanset om du sælger, køber eller forsøger at argumentere for noget i din egen organisation, vil der sandsynligvis altid være plads til variation i vilkår og en række emner, der kan handles med. Men ved du, hvordan du skal gennemtænke, disse forhandlingsmuligheder, og hvordan du opnår enighed om dem til din fordel? Hvis ikke, kunne det så koste dig eller din organisation tid, penge eller andre ressourcer?

De fleste mennesker i forretningsverdenen bruger sandsynligvis mere tid på at forhandle, end de selv er klar over. Nogle af disse forhandlinger er faste, planlagte, formelle møder. Andre indtræffer måske uventet.

Tænk på et besøg hvor din kunde - lige da du skal til at tage af sted - beder dig om at foretage nogle små opgraderinger. Eller en leverandørs opkald for at fortælle, at leveringstiden på dine varer nu er længere - uden at du nogen sinde er blevet konsulteret. Eller det interne møde, hvor du og en anden afdeling begge har brug for den eneste interne Java-programmør til forskellige projekter, der alle haster.

Vi hjælper dig med emner som disse:

- "Vi bliver nogle gange fanget i en samtale, der bliver til en forhandling, vi ikke er forberedt på."
- "Mange af de daglige interaktioner, vi har med kunder, leverandører eller kolleger, falder ofte ikke ud til vores fordel."
- "Det er aldrig let at løse stridsspørgsmål, og det skader ofte relationen efterfølgende."
- "Selv når vi ved, at vi står over for en planlagt forhandling, er vi ikke rigtigt klar over, hvordan vi skal planlægge for at få det, vi ønsker."
- "På en eller anden måde virker det altid som om vi er den svageste, når vi sidder i en forhandling."
- "Vores forhandlinger er normalt ikke så komplekse, men der er alligevel meget, der kan gå galt."
- "Når vi står ansigt til ansigt med den anden part, så ved vi ikke rigtig, hvad vi bør sige, og hvordan vi bør sige det."

Ved at levere dette et yderst praktisk fokus på de vigtige færdigheder og adfærden, der øger sandsynligheden for et vellykket og holdbart resultat af dine forhandlinger. Dette sætter folk i stand til at lære struktureret forberedelse og planlægning at kende, derefter får man rig mulighed for at forfine færdigheder i håndtering af magt/styrke og udvikling af strategier for forhandling. Enkelte, anvendelige værktøjer, der hurtigt kan blive standardmetoden til gennemtænkning af forhandlingsstrategier - selv når der skal forhandles med kort eller intet varsel.

Og at give jer;

- fælles sprog, færdigheder og værktøjer, der er enkelte at integrere og bidrager med overblik og præcision
- færdigheder og selvsikkerhed til at kunne gennemføre forhandlinger og lukke gensidigt tilfredsstillende aftaler
- evnen til at skelne mellem forhandlinger og andre forretningsmæssige aktiviteter og benytte forskellige færdigheder - f.eks. til salg
- en effektiv proces til solid og pålidelig forberedelse og planlægning
- strategier og taktikker til brug, når du står ansigt til ansigt med en anden i en forhandling
- en forståelse af, hvordan magtbalancen kan vurderes og justeres
- indsigt i adfærden, som succesfulde forhandlere anvender mest effektivt.

Oversigt over programmet

Huthwaites VBA* Negotiation er rette uddannelse for mennesker - fra salg, indkøb eller anden del af en moderne organisation - der jævnligt forhandler om færre emner (normalt ikke mere end omkring 6), der gør det regelmæssigt og ofte interagerer med en anden part i en-til-en samtaler. Emnerne for forhandlingerne er måskendogenslunde ens, hvilket vil sige, at de har selvbestemmelse eller mandat til at aftale vilkår uden at skulle tilbage i i organisationen formere kompleks scenarieplanlægning. (Vi tilbyder et program målrettet komplekse forhandlinger.) Træningen giver dine folk værktøjer og færdigheder til at undgå at give indrømmelser, nå hurtigt til enighed, bevare gode relationer med kunder og/eller leverandører og gå til alle deres forhandlinger, med fornyet selvtillid.



Vi oplever mere positive resultater og ser samtidig tydelige forbedringer på vores bundlinje. Huthwaites fleksible og skræddersyede metode vil også fremoverskabe værdi både for os og vores kunder.

ArcelorMittal



Formål

Ved programmets afslutning vil deltagerne;

- forstå forskellene og sammenhængen mellem salg og forhandling
- forberede sig og planlægge struktureret ved hjælp af VBA-succesmodellen
- udvikle strategier og taktikker til at styre forhandlingen hen til det ønskede resultat
- have en forståelse for hvordan magten genereres i forhandlinger og udvikle forhandlingsstrategier, der vil skabe det bedste resultat
- med selvsikkerhed anvende adfærden i VBA-succesmodellen i forhandlinger ansigt-til-ansigt
- udvikle strategier til opretholdelse af en positiv atmosfære og håndtere negative taktikker
- udfærdige en handlingsplan for at sikre fortsat udvikling af færdigheder efter træningen.

Indhold

Forberedelse til forhandlingen

- Sætte mål og evaluere alternativer.
- Emner, der kan forhandles om, og byttehandler.
- sætte grænser for de - bedste, de realistiske og værste forhandlingsmål.
- Beregning af den anden parts position.

Planlægning af forhandlingen

- Vurdering af styrker, svagheder og magtbalancen.
- Kreativ udnyttelse af løftestænger til at indgå optimale aftaler.
- Brug af en struktur baseret på 'forhandlingens fire faser' til at planlægge hvert enkelt trin.
- Fælles fodslag, langsigtet kontra kortsigtet.

Forhandlingsfærdigheder

- Den forskningsbaserede VBA-succesmodel Sammenligning af egen adfærd op imod forskningsbaserede adfærdsmodel.
- Håndtering af den anden parts position.

Metodik & praktik

Forud for den todages holdtræning går ca. 2 timers e-læring. Blandt emnerne er: definere forhandling, forhandling i Købscyklussen™, målsætninger og alternativer, magtbalance, handle frem og tilbage samt introduktion til case studiet.

træningen laver deltagerne korte øvelser for at øve adfærden, som Huthwaite har identificeret som nøglen til effektiv forhandling, og får input fra træneren om vigtige forhandlingsemner. Deltagerne forbereder, planlægger, gennemfører og evaluerer også mindre gruppeforhandlinger, hvor de observerer, analyserer og giver feedback på hinandens forhandlingsadfærd ved hjælp af VBA-succesmodellen.

Med denne cyklus 'få input - træner - evaluer - få feedback' accelereres udviklingen af kompetencer både under og efter træningen.

Den todages holdtræning køres af en certificeret Huthwaite træner for op til 12 deltagere.

Muligheder for specialtilpasning

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




- 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®
International

Hooper House
Wentworth
South Yorkshire
S62 7SA
United Kingdom

Tel: +44 (0)1709 710 081
Email: info@huthwaiteinternational.com
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.



Huthwaite®
International
CREATORS OF

SPIN®