

FÖRHANDLING

Förhandling

Fem steg till en lyckad förhandling

Sedan urminnes tider har vi förhandlat och under åren har vi fått skådat många skickliga förhandlare.

Förhandling sker på många områden allt från dina dagliga förhandlingar inom familjen till lönerförhandlingar med din chef eller affärsförhandlingar med en kund/leverantör.

1) Behov och mål

För att öka dina möjligheter att påverka motparten krävs att du behärskar ett antal frågor som t.ex.

Vilka behov har jag eller mitt företag?

Mitt eller företagets mål med förhandlingen?

Vilka behov kan motparten tänkas ha?

Vilka mål kan motparten tänkas ha?

2) Förberedelser

En framgångsrik förhandlare är en väl förberedd förhandlare ett talesätt som inte nog kan understrykas. Tumregeln är att 70 % av den totala tiden bör läggas på förberedelser.

Förhandlingsprocessen



3) Alternativ

BATEF eller **B**ästa **A**lternativet **T**ill **E**n **F**örhandlingslösning är en metod som går ut på att klargöra sina egna alternativ till en överenskommelse samtidigt som man försöker ta reda på motpartens alternativ. Talesättet att "*den som har starkast BATEF vinner förhandlingen*" visar på hur viktigt det är att kartlägga båda parter alternativ.

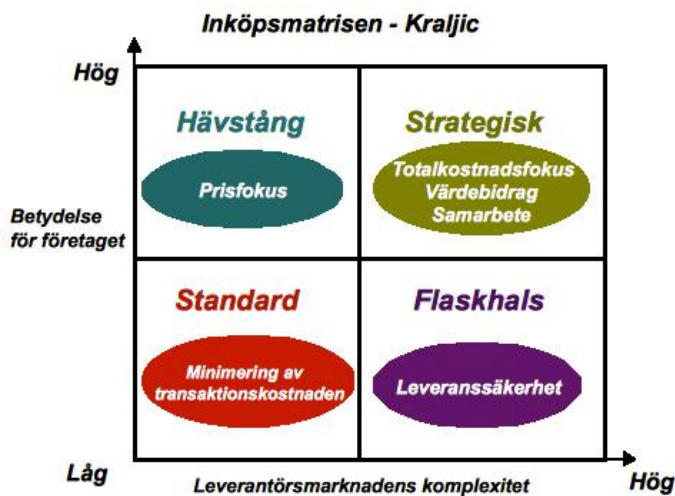
4) Taktik

När det gäller förhandlingstaktik så finns det ett stort antal varianter som man kan använda beroende på förhandlingssituationen. En av nycklarna till framgång är att välja rätt taktik beroende på motpart och förhandlingssituation.

Erfarenheter visar att det är alltför vanligt att taktik väljs slentrianmässigt och därför missar många chanser till en lyckad förhandling.

FÖRHANDLING

Ett sätt att välja rätt taktik är att använda Kraljics matris.

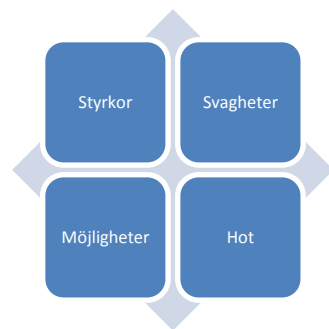


Här placeras leverantörerna i passande ruta och sedan väljs den förhandlingstaktik som passar för den typ av relation vi har med leverantörer i den rutan.

För leverantörer i rutorna till höger väljer vi en taktik som ger ett mer win-win liknande avtal medan leverantörer till vänster fasas ut eller konkurrensutsätts.

5) SWOT

När vi nu förberett oss noggrant och valt taktik är det dags att göra en så kallad SWOT analys på parterna.



När vi kartlagt styrkor och svagheter hos båda parter kan vi börja identifiera vilka möjligheter och hot som den kommande förhandlingen innebär.

Efter att ha gått igenom denna procedur har vi alla förutsättningar för en lyckad förhandling.

Vill ert företag ha hjälp med ett "träningsläger" i förhandling eller kanske med att ta fram rutiner och arbetssätt för att lyckas bättre i en förhandlingssituation? Kontakta mig för en förutsättningslös diskussion.