

# THE ART OF NEGOTIATIONS



*"Vi möter ofta inköpare som bara fokuserar på att få oss att sänka våra priser. Att ge rabatter var vårt sätt att vina affärerna. Nu har vi bytt strategi och anstränger oss för att hitta andra värden för kundens organisation, inte bara inköparen. Vi lyfter tidigt fram våra "wins" och skapar en lista av det vi kan ge till kunden. Vi kan genomskåda kundens förhandlingsstrategier innan det är för sent. Vårt nya sätt att lägga upp förhandlingen i flera steg har hjälpt oss öka marginalen i snitt med 14 %"*

## MÅLGRUPP

Alla säljare, chefer och konsultchefer som förhandlar fram avtal och möter professionella kunder.

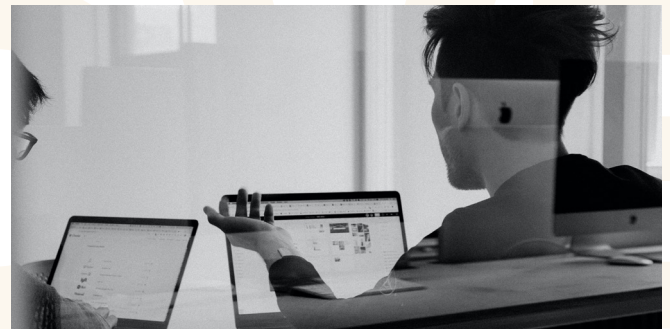
## MÅL

Älskar du att förhandla? Eller får du ont i magen av prisförhandlingar? När du gör denna e-träning kommer du att få verktyg för att göra win-win förhandlingar, där du och din kund blir vinnare, där affärerna blir bättre. Med megakonkurrens och pristrans-

parens driven av internet och prisjämförelser hamnar priset lätt i fokus, inte lösningen eller värdet. **Tänk om du kunde planera förhandlingen, hjälpa kunden att se "win's" utanför priset och kunna få igenom era intressen/avtalspunkter i förhandlingarna – skulle affärerna bli lönsammare? Kunde du öka värdet både för er och för kunderna?**

När nya krav på rabatter och villkor kommer upp sent i affärsdiskussionen gäller det att kunna ha is i magen och ha en tydlig förhandlingsstrategi för att kunna ro hem affären.

Målen med denna e-training är att du skall göra fler avslut, öka din affärsmargin och skapa avtal som är fördelaktiga för både dig och din kund. Samt att du känner dig tryggare inför och under förhandlingen.



# 10 KUNSKAPER DU FÅR LÄRA DIG

- ✓ När och hur kunden förhandlar i köpprocessen
- ✓ Hur du försvarar ditt pris för att bygga trovärdighet, kundstories & ROI
- ✓ Hur du planerar din förhandling i flera steg, lösning, teknik, ekonomi och villkor
- ✓ Hur du ger och tar på ett sätt som känns rättvist, att skapa en ge och ta lista samt vad som inte är förhandlingsbart
- ✓ Att utvärdera din förhandlingsstyrka och förhandlingsposition med säljkompassen
- ✓ Att ställa frågor på rätt sätt för att utforska förhandlingsutrymmet
- ✓ Hur du sätter förhandlingsutrymmet innan förhandlingen börjar och gittar den gröna zonen
- ✓ Hur inköpare förhandlar, 7 förhandlingsstrategier
- ✓ Hur du genomför en professionell förhandling i 5 steg
- ✓ Förhandlingsteori: win-win och win/lose

Jens Edgren, VD på Sales Makeover



## INNEHÅLL

- Hur du tänker win-win och undviker "win/lose"
- Kunskapsutvärdering, mål och förväntningar
- När och hur kunden förhandlar i köpprocessen
- Att bredda kontaktytan och hitta de riktiga beslutsfattarna
- Att ställa frågor på rätt sätt för att utforska förhandlingsutrymmet
- Hur du planerar din förhandling i flera steg, lösning, teknik, ekonomi och villkor
- Hur du sätter förhandlingsutrymmet innan förhandlingen börjar och gittar den gröna zonen
- Hur du genomför en professionell förhandling i 5 steg
- Hur du ger och tar på ett sätt som känns rättvist, att skapa en ge och ta lista samt vad som inte är förhandlingsbart
- Hur du skapar en situation där du kan komma till avslut, vem skall vara med, vilka roller har de och vilka resurser behövs för att få ett avtal
- Hur du försvarar ditt pris för att bygga trovärdighet, kundstories & ROI

- Hur inköpare förhandlar, 7 förhandlingsstrategier
  1. Salamiförhandling
  2. Good guy/bad guy
  3. Spökförhandling
  4. Dansk förhandling
  5. Low-balling
  6. Den ärlige
  8. Psykologiska utspel
- Hur du hanterar kundernas förhandlingsknep för att få dig ur balans och gå ned i pris
  1. Time out
  2. Intern förankring
  3. Tydliggöra förhandlingsläget: vad som skall förhandlas och vad som är klart
  4. Dokumentation under förhandlingens gång
- Hur du bygger upp din mentala styrka, att komma tillbaka från ett underläge
- Uppgifter för att komma igång med dina förhandlingar
- Extramaterial, filmer och rollspel

E-trainingen The art of negotiation tar cirka 4-8 timmar med uppgifter.

När du har klarat av alla uppgifter och quiz får du ett fint The art of negotiations®-diplom och kursintyg.

## SÄLJVERKTYG

- ✓ Mall för förhandlingsstrategier
- ✓ Mall att utvärdera en förhandling
- ✓ Träningsschema för mental träning
- ✓ Mall för ge och ta lista
- ✓ Mall för ekonomisk kalkyl
- ✓ Bonusmaterial med tips och trix

## FÅ MEST UT AV VÅRA E-TRAININGS

För att du ska få ut det mesta av denna e-training förslår vi att du kompletterar med ett urval av våra andra e-trainings och gör dem i följande ordning. Här följer några av våra rekommendationer för olika yrkesroller.

### FÖR SÄLJARE

Ny som säljare ▶ Solution Selling Basic ▶  
Solution Selling Advanced ▶ Social Selling ▶  
Konsten att boka kundmöten ▶ **Konsten att förhandla** ▶  
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer

### FÖR SÄLJCHEFER

B2B Sales management ▶ Social Selling ▶  
Konsten att boka kundmöten ▶ **Konsten att förhandla** ▶  
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer

### FÖR KEY ACCOUNT MANAGERS

KAM – Strategisk försäljning ▶ KAM – Leda kundteam ▶  
Social Selling ▶ Konsten att boka kundmöten ▶  
**Konsten att förhandla** ▶ Virtuella säljmöten ▶  
Virtuella säljpresentationer

### FÖR KONSULTER

Solution Selling för konsulter ▶ Social Selling ▶  
Virtuella säljmöten ▶ Virtuella säljpresentationer



THE ART OF  
NEGOTIATION

## OM E-TRAININGEN

Salesmakeovers Power Negotiations® e-training ger kunskaper som snabbt omsätts till nya säljförmågor.

– Reflektion, Action, Kunskap (RAK)

Varje moment i e-trainingen innehåller flera korta videos, med instruktioner och rollspel, texter och uppgifter samt en reflektion. Reflektionen delas med alla som gått e-trainingen eller inom din träningsgrupp (företagsanpassad e-training). Du får feedback på uppgifterna och reflektionerna från Salesmakeovers certifierade instruktörer.

Trainingen avslutas med en quiz och praktiska uppgifter där du får tillämpa kunskaperna i ditt säljarbete.

## SALES MAKEOVER

www.salesmakeover.se +46 08 651 2500 jens@salesmakeover.se