



SCANDINAVIAN
PURCHASING
GROUP

THE NEGOTIATION EXCELLENCE PROGRAM

Tre utmanande och intensiva träningar som gör dig till
en komplett och professionell förhandlare

THE NEGOTIATION EXCELLENCE PROGRAM

Välkommen till Scandinavian Purchasing Groups träningsprogram inom förhandling. Vi har tagit fram ett träningsprogram för dig som vill utvecklas i ditt affärsmannaskap. Att skapa vinnare på båda sidor om bordet är utgångspunkt i våra förhandlings-
träningar. Att bli en bra förhandlare handlar om att träna och träna gör man inte i matchen det gör man innan. Under våra träningar ser vi på hur vi skall utveckla affärer och individer på ett sätt som skapar förutsättningar för framtida lönsamhet för alla parter. Vi blandar ekonomisk psykologi, beteendevetenskap, konflikthantering, sälj- och inköpsteori, kulturella aspekter och självklart en hel del förhandlingsforskning mixat med deltagarnas och lärarnas erfarenheter.

Detta görs med syftet att med tiden skapa en talangmotor. Deltagarna lämnar inte träningen, lärningsprocessen bara fortsätter.

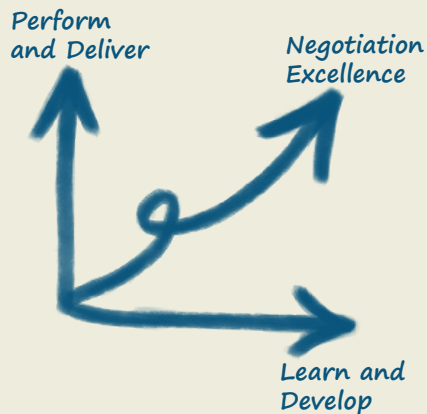
Jag hoppas du gillar vårt utvecklingsprogram inom förhandling.

Sigfrid Rytten

THE NEGOTIATION EXCELLENCE PROGRAM

Hur mycket vet du om dig själv som förhandlare? Hur mycket feedback får du från dina förhandlingar? Effektiv förhandling kräver övning och feedback. Problemet är att de flesta av oss inte ges möjlighet att utveckla effektiva förhandlingsfärdigheter på ett strukturerat sätt; snarare lär de flesta av oss genom att göra. Erfarenheten är bra men inte tillräckligt. Faktum är att erfarenhet i frånvaro av feedback till stor del är ineffektiv när det gäller att förbättra förhandlingsförmågan.

Vår modell för lärande är baserad på tre delar: experimentellt lärande, feedback och lära sig nya strategier och färdigheter. Och verkligt lärande är actionorienterat så vi fokuserar mycket på resultatet i "affären", vi utbildar hur vi ska hantera förhandlingsprocessen med ambitionen att skapa en professionell relation med våra leverantörer och kunder.



Affärsförhandlingar i tre steg

Affärsförhandling

Avancerad
affärsförhandling

Årsförhandling/
Kategori förhandling

Olika träningsformat

Vi genomför våra träningar på olika nivåer.

Seminarium - Inspiration om förhandling

Träning - Vi tränar under några dagar

Program - Vi bygger skräddarsydda program

Coaching - Vi coachar er inför kommande förhandlingar

Träningsupplägg

Våra träningar är direkt praktiskt tillämpbara dvs, alla deltagare kan direkt tillämpa de nya färdigheterna efter träningen. Vi använder också deltagarnas egna förhandlingssituationer som exempel i övningarna så inlärningen blir så effektiv som möjlig.

Andrelärare

Ett av våra framgångsrecept är att någon från företagsledningen är med som andrelärare som tar över stafettpipen när vi lämnar träningen.

Business-case på olika språk

Vi har genomfört träningar i hela världen med mycket lyckade resultat. Vi har också översatt en hel del av utbildnings-materialet till lokala språk för att snabba på inlärningen. Allt för att deltagarna skall tillgodogöra sig så snabbt som möjligt.

AFFÄRSFÖRHANDLING

2 dagar

Hur ofta tränar du egentligen förhandlingsteknik? Det är kanske dags att träna i en miljö där du kan ta ut svängarna och få tips på hur du som professionell förhandlare bör agera. Du som affärsutvecklare har ju kravet på dig att agera professionellt i alla affärssituationer, gör du verkligen det och skapar möjligheter för fortsatta affärer? Skapar du verkligen vinna/vinna-affärer för båda parter? Går det verkligen? Det påstår vi i alla fall.

Under dagarna ser vi på tre perspektiv på förhandlingen; vi tittar på hur vi kan skapa resultat för alla parter, vi ser på processen och vi fokuserar på relationsskapandet.

Den här träningen är till för alla som vill träna affärsförhandlingar. Självklart går vi igenom processen med planera, genomföra och följa upp förhandlingarna. Inom dessa områden fördjupar vi oss under träningen. Vi tränar i olika former; vi agerar både som köpare och säljare, vi förhandlar ensamma och i team. Deltagarna får återkoppling av tränare och deltagare. Inför träningen gör samtliga deltagare en DISC-analys som vi använder under träningen.

Innehåll:

- Modeller för systematisk förhandlingsförberedelse
- Förhållandet inköpsstrategier/säljstrategier/förhandlingsstrategier
- Inköpsprocessen vs säljprocessen
- Förhandlingsprocessen
- Prisförhandlingsteknik
- Framgångsrika beteenden
- Hur förhandlar olika profiler?
- Argumentationsteknik
- Problemlösande förhandlingar
- Fördjupade insikter i förhandlingspsykologi
- Att hantera sole/single source situationer
- Träning i praktisk förhandlingsteknik
- Checklistor

Vi tränar:

- Prisförhandlingar
- Förändrade köpvolymer
- Avveckling av leverantör
- Sole/single source situationer

Detta är en avancerad förhandlingsutbildning för professionella förhandlare som leder kvalificerade affärsförhandlingar. Utgångspunkten är dina egna förhandlingsstyrkor och din personliga förhandlingsprofil. Vi övar praktiskt genom att utgå från ett antal konkreta förhandlingsövningar där du får personlig återkoppling. Komplexiteten i övningarna ökas gradvis under dagarna. Men med fokus på affär, process och relation. Dock lägger vi till nya dimensioner att tänka på under dagarna.

Syftet med denna träning är att ge deltagarna **personlig feedback** på det egna förhandlingsbeteendet. Vi **videoinspelar** ett flertal övningar för att se på det egna och gruppens beteende. Stor vikt läggs på hur vi hanterar konflikter och argumentationsteknik.

Målet med dagarna är att ge fördjupade kunskaper om hur ditt eget personliga beteende och agerande kan påverka utgången av förhandlingen. Och att du därigenom får goda insikter i ditt personliga beteende. Vi använder ett flertal beteendeprofiler kopplat till förhandlingen, vissa gör du innan träningen andra under.

Innehåll:

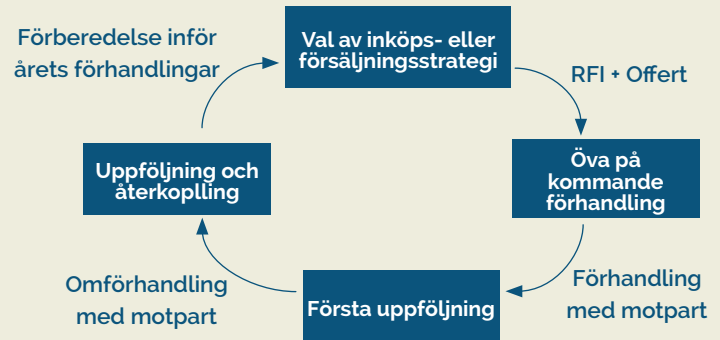
- Psykologiska aspekter
- Kommunikation i förhandling
- Psykologin bakom prisförhandlingar
- Förhandlingshinder
- Personliga förhandlingsprofiler
- Samspelet i förhandlingsteamet
- Feedback på ditt förhandlingsbeteende
- Utveckling av styrkor och svagheter
- Interkulturella aspekter

Vi tränar:

- Konfliktsituationer
- Upphandlingar i konkurrens
- Leverantörsbyte
- Problemlösande förhandlingar
- Reklamationsförhandlingar

Vi har tagit fram ett mycket framgångsrikt coachningsprogram där vi arbetar med era kommande förhandlings-situationer. Vi coachar er genom era årliga köp-och förhandlingssituationer under hela förhandlingsprocessen.

Coachningen läggs upp i flera steg där varje moment i förhandlingsprocessen utvärderas. Vi tittar på vilken inköpskategori ni vill förhandla och vilken förhandlingsstrategi som skall användas. Vi arbetar fram RFQ-material och skapar utifrån offerten från leverantörerna förhandlingscase som vi övar på inför förhandlingarna och följer sedan upp de verkliga förhandlingarna och utvärderar nästa steg. Denna träning/coachning använder endast deltagarnas egna förhandlingssituationer som utgångspunkt för förhandlingsträningen. Målet är att få stöd i era verkliga förhandlingssituationer av professionella coacher i förhandling.



Innehåll:

- Förhandlingsplanering / spelupplägg
- Förhandlingsstrategi
- Min förhandlingsprofil
- Motpartens förhandlingsprofil
- Argumentationsteknik
- Personlig feedback

THE NEGOTIATION EXCELLENCE PROGRAM

Inköps / Sälj övningar inom olika produkter och tjänsteområden:

- Industri
- Retail
- Automotive
- Byggnation
- Real Estate
- Leasing / Hyresgäster
- Transport
- Service Business
- Life science
- Service & Underhåll

Alla förhandlingsövningar är kund-anpassade mot kundens specifika utmaningar och mål.

NÅGRA UTAV VÅRA REFERENSKUNDER

IKEA, Ballingslöv, Bergendahls, Schneider Electric, Getinge, Atlas Copco, EON, Lamiflex, Lindab, MEGA Ryssland, Bravida, Eleiko, Regin, Kinnarps, Uniper, Exxon Mobil, BBGruppen, Isover, Avure, SOBI, HPtronic, Roxtec, Cramo, Foodimpex, Husqvarna, Duni, Fiskars, Flexlink, Lekolar, Miltronic, PEAB, Granit, Plastal, Profilgruppen, BSH, Svenska Mässan, Veidekke, Cementa, Höganäs, Swemaint, Cejn, Volvo, Glitter, Epiroc, Scania, ELON, NIBE, Floatel, ASSA-ABLOY, Toyota Material Handling.

"In Business As in Life -
You Don't Get What You
Deserve, You Get What
You Negotiate"

Programmet genomförs på
Svenska, Engelska & Tyska.

MÖT EN AV VÅRA TRÄNARE

Sigfrid Rytten är en av Sveriges mest rutinerade lärare och konsulter inom Inköp, Category Management, Sourcing och Förhandling. Han har drivit ett stort antal förändrings- och besparingsprojekt inom Supply Chainområdet, nationellt och internationellt och har genom åren undervisat tusentals affärsmän över hela världen i inköps-/försäljnings- och förhandlingsteknik.



The Negotiation Excellence Program har genomförts på ett stort antal företag nationellt och internationellt i olika branscher. De ingående modulerna anpassas efter företagens krav och utgör stommen i programmet.

Fler utbildningar hos Scandinavian Purchasing Group:

- Sourcing Excellence Program
- SQA Academy
- Master Classes
- Category Management
- Cost Management
- Sourcing Academy
- Affärsjuridik
- Supply Chain Management
- Sales Management
- Key Account Management

Scandinavian Purchasing Group är ett konsultbolag helt specialiserat på utveckla inköps- och logistik-funktionen hos företag och organisationer. Vi identifierar och utvecklar människor som brinner för sin uppgift. Vi gör bara en sak och vi gör det hela tiden - stöttar chefer och specialister inom inköp och supply chain. Våra coacher och konsulter är några av de främsta inom sina områden och vi skapar engagemang och motivation bland deltagarna att utvecklas.

www.purchasing.se

© Copyright 2026, Scandinavian Purchasing Group AB. All rights reserved.