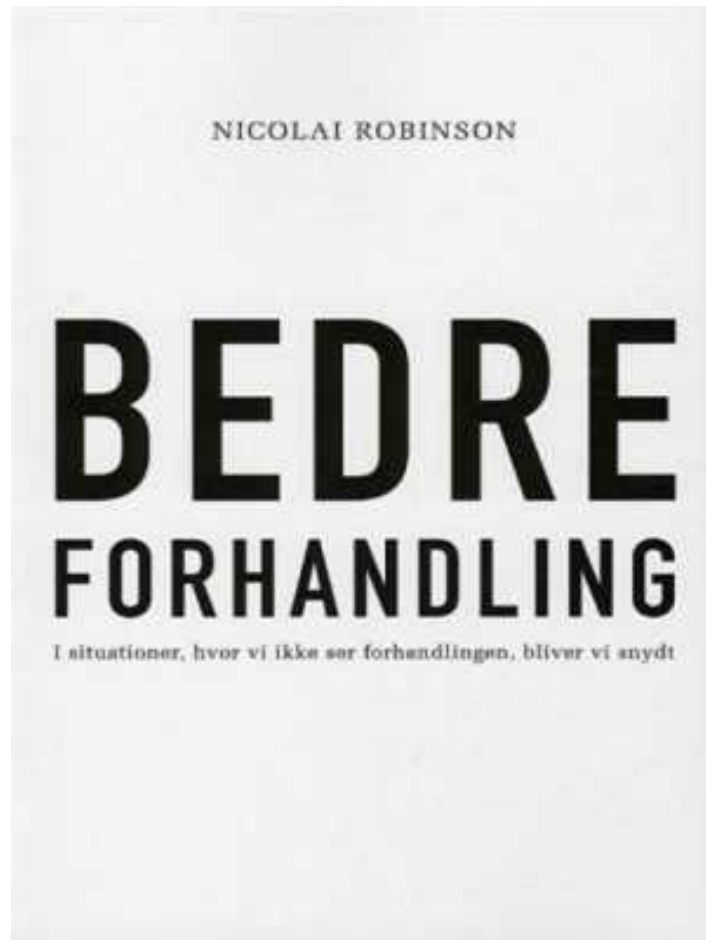


Bedre forhandling PDF

Nicolai Robinson



Dette er kun et uddrag fra bogen. Den fulde bog kan downloades fra nedenstående link.



Forfatter: Nicolai Robinson

ISBN-10: 9788757427233

Sprog: Dansk

Filstørrelse: 3372 KB

BESKRIVELSE

Der er brug for en fornyet tilgang til interessebaseret forhandling. En tilgang, som tager rod i virkeligheden, og som gør alle forhandlingsråd direkte praktisk anvendelige. Vi skal forhandle i en forum, hvor vi er åbne og kreative, men hvor vi samtidig afvejer både fordele og risici som vores valg af redskaber medfører. Det er målet, at Bedre forhandling kan bidrage med et reelt bud på, hvordan du som forhandler får nogle gode, resultatskabende redskaber fra den interessebaserede forhandlingsværktøjskasse, samtidig med at du kan fastholde de mål, som du (og din mandatgiver) har med forhandlingen. Bedre forhandling er skrevet som en "best practice" med anbefalinger til, hvordan du som forhandler, får flere redskaber at vælge imellem, og hvordan du dermed opnår bedre resultater.

Indholdsoversigt
 Indledning
 Interessebaseret forhandling
 Hvad er en forhandling? Den interessebaserede forhandling
 Et opgør med forhandling ud fra rene positioner
 Interessebaseret forhandling eller positionel forhandling?
 Skepsis omkring interessebaseret forhandling?
 Én forhandling - 7 elementer
 Relationsforhandlingen
 Kommunikationsforhandlingen
 Indholdsforhandlingen - interesser, mulige løsninger og legitimitet
 Alternativer (BAF)
 De 7 elementer
 Forberedelse
 Forhandlingens faser
 Forberedelsen
 Hvordan afdækkes interesserne
 Udveksling af information
 Merværdi
 Ideer, udspil og indrømmelser
 Alternativer - BAF/BATNA
 Baglandet og dit mandat
 Kontakt din modpart tidligt
 Få din modpart til forhandlingsbordet
 Forhandlingen
 Betydningen af processen for opfattelsen af resultatet
 Start ordentligt
 Del dine interesser og de mulige løsninger vær åben i forhandlingen
 Relationen
 Kommunikation og spørgsmål
 Pauser
 Uformelle forhandlingsrum
 Tidspres og deadlines
 Håndtering af den vanskelige modpart
 Følelser
 Magt og trusler
 Når aftalen er i sigte
 Afslut ordentligt
 En afrunding
 Litteratur

HVAD SIGER GOOGLE OM DENNE BOG?

Forfatteren til den spritnye bog Bedre forhandling, Nicolai Robinson, argumenterer for, at det er godt at være den, der spiller ud, og at eksemplet med Brian Epstein

Udbud med forhandling er en mulighed for tæt markedskontakt og dialog i udbudsprocessen, som kan bruges til i højere grad at opnå bedre tilbud, budgetsikkerhed og ...

- I situationer, hvor vi ikke ser forhandlingen, bliver vi snydt. Der er brug for en fornyet tilgang til interessebaseret forhandling. En tilgang, som tager rod i ...

BEDRE FORHANDLING

[Læs mere ...](#)