



Förhandling för inköpare Våren 2022



TEORI OCH DISKUSSION

1 Genomgång

- ▶ Förhandlingsprocessen presenteras och alla moment går igenom
- ▶ Teori varvas med konkreta exempel för att säkerställa en god förståelse.
- ▶ Tillsammans diskuteras processen och relateras till deltagarnas arbete och erfarenhet.



ÖVNING

2 Gruppövningar och case

- ▶ Teorin varvas med övningar där deltagarna löpande får praktisera genomgången material och använda egen erfarenhet
- ▶ Ett större förhandlingscase presenteras och deltagarna får i grupper genomföra en förhandling.



REFLEKTION

3 Lärdomar och gemensam reflektion

- ▶ Efter övningen summeras avsnittet gemensamt och erfarenheter delas
- ▶ Kursledarna reflekterar löpande och summerar tillsammans med deltagarna de viktigaste lärdomarna
- ▶ Utbildningsmaterialet består av genomgången teori och övningar.
- ▶ Deltagarna får med sig EFFSOs framtagna förberedelseark som de kan använda i framtida förhandlingar.



Övergripande beskrivning

av innehållet i Förhandling för inköpare



UTBILDNINGSAVSNITT

Introduktion förhandling

► Utbildningen börjar med att förstå bakgrunden. Vad förhandling är, när man bör förhandla och varför förhandling är av strategisk vikt.



Case

► Utbildningen avslutas med en större övning där deltagarna får praktisera kunskap, verktyg och metoder i ett förhandlingscase mot varandra



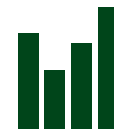
Förberedelser

► Med utgångspunkt i EFFSO:S framtagna förberedelseark presenteras tillvägagångssätt för hur man strukturerat förbereder sig inför små som stora förhandlingar. Teori och modeller varvas med övningar och gruppdiskussioner



Efter förhandling

► Utbildningen avslutas med en genomgång av vad man bör tänka på och göra efter avslutad förhandling



Vid förhandlingsbordet

► Tillsammans skapas en förståelse för hur man kan agera vid förhandlingsbordet. Vikten av att lyssna, förstå motparten och tillgängliga verktyg och metoder presenteras



Praktisk information

Förhandling för inköpare



För vem

- ▶ Utbildningen är framtagen för personer som förhandlar i inköps- och avtalssituationer.

Utbildare

- ▶ Utbildare är konsulter från EFFSO med gedigen erfarenhet av förhandling. Antalet kursledare beror på antalet deltagare.



Genomförande

- ▶ Utbildningen kan ske på plats eller online
- ▶ Två halvdagar eller en heldag

Pris

- ▶ Vid förfrågan



Utbildningsmaterial

- ▶ Utbildningsmaterialet täcker hela förhandlingsprocessen med fokus på de förberedande aktiviteterna.
- ▶ I materialet ingår även EFFSOs förberedelseark som kan bli ett praktiskt verktyg för kursdeltagarna i förhandlingar.



Lärdomar från tidigare deltagare

- ▶ En strukturerad metodik för att förbereda sig inför en förhandling
- ▶ Konkreta tips att tänka på vid förhandlingsbordet
- ▶ Praktisk erfarenhet av förhandlingsmetoder från casen
- ▶ Dela övergripande förhandlingserfarenheter med utbildarna och deltagarna.





Vi är experter på inköp och brinner för att utveckla organisationers inköpsfunktioner och individerna i dem. Vi erbjuder våra kunder lösningar inom rekrytering och interim, management consulting, utbildning och inköp som tjänst. Vårt egenutvecklade verktyg för spendanalys, Spendency, har blivit uppmärksammat som ett av världens mest användarvänliga.

Eftersom vi vill dela med oss av vår kunskap så lägger vi ut mycket av vår verktygslåda på nätet, se tools.effso.se, fritt för alla att använda. EFFSO omsätter ca 120 MSEK och är idag cirka 100 personer fördelade på Stockholm, Göteborg och Malmö.

Oavsett om er utmaning är rekrytering, inköpsstrategi eller kategoriprojekt lovar vi konkreta resultat. Tillsammans med våra kunder skapar vi Nordens bästa inköpsorganisationer!

Läs mer om oss på effso.se.

VÅRA VÄRDERINGAR

Brinn för uppgiften: Glädje i arbetet bidrar till exceptionella resultat. Goda resultat är en förutsättning för glädje i arbetet. Vi arbetar för att skapa ett starkt engagemang hos alla vi möter.

Tro på goda människor: Vi utgår från att alla har goda avsikter och vill göra rätt. Vi har en skyldighet att ge vår syn på vad vi anser vara rätt.

Agera för kunden: Vi har våra kunders bästa i åtanke i allt vi gör. Vi är enkla att samarbeta med och lyssnar på våra kunder för att förstå deras behov. Vi strävar efter långsiktiga och förtroendefulla samarbeten.

Respektera individen: Vi ser olika erfarenheter som en tillgång. Vi tar hänsyn till människors olika förut-sättningar. Vi sätter gruppens resultat framför individens prestation.

Skapa bestående värden: Vi eftersträvar den högsta graden av professionalism i allt vi gör. Vi prioriterar användbara lösningar som skapar goda resultat både på kort och lång sikt. Vi eftersträvar att utveckla våra kunder, medarbetare och EFFSO.