



# Retorik och förhandlingsteknik

## Bemästra kommunikationen som krävs i en förhandling

**Förhandlingsteknik handlar om att bygga relationer och samarbeta med motparten för att hitta en lösning som fungerar för båda parter. Med hjälp av denna kurs kommer du att få konkreta verktyg och strategier för att bemästra den viktiga kommunikationen som krävs i en förhandling.**

### Om kursen

Cordevo erbjuder en två-dagars kurs i förhandlingsteknik och retorik. Målet är att få kunskaper och konkreta verktyg för att förhandla på ett starkt sätt och känna trygghet inför uppgiften. Den här kursen sätter fokus på kommunikationen under alla förhandlingens faser.

Allt lärande fungerar bäst när man som deltagare är delaktig, så dessa dagar kommer att innehålla mycket delaktighet i form av improviserande och förberedande övningar. Det blir också inslag av diskussioner, rollspel och framträdanden av olika slag i en öppen atmosfär och positiv anda.

### Resultat

Efter genomgången kurs har du fått en ökad kunskap, konkreta verktyg och inspiration till dina framtida förhandlingar. Du ökar också medvetenheten för kommunikationens betydelse i förhandlingens olika faser därmed blir du starkare och tryggare i din roll som förhandlare.

### Innehåll

Under kursen tar vi upp flera aspekter på förhandlingsteknik och retorik, exempelvis:

- Förhandlingens dygder
- Retorik – konsten att övertyga
- Kommunikationsstilar
- Skapa tydliga och attraktiva mål
- Den viktiga förberedelsen – din plan
- Första intrycket – hur du inleder din förhandling
- Förhandla med tydlig struktur
- Paketera argumenten trovärdigt
- Ord gör skillnad – retoriska språkmetoder
- Rösten som förhandlingsverktyg
- Att förhandla fysiskt – kroppsspråket
- Presentera dina förslag proffsigt
- Behärska frågor och motsättningar
- Förstärk dina budskap med powerpointbilder



## Tider

Denna kurs löper över två dagar, dag 1: 09.30-16.30 och dag 2: 09.00-16.30. Vi skräddarsyr den även som heldagskurs eller som föreläsning.

## Pris

Välkommen att ta kontakt med oss för offertförslag för era behov och önskemål.

## Mer information & anmälan

För mer information och anmälan, vänligen kontakta Nina Buchaus eller Clas Rolander på:

[nina.buchaus@cordevo.se](mailto:nina.buchaus@cordevo.se) (070-632 21 92)

[clas.rolander@cordevo.se](mailto:clas.rolander@cordevo.se) (076-767 70 77)



## Utbildare

Kursen leds av Nina Buchaus som är retorikexpert och coach. Nina har coachat och utbildat ledare och medarbetare i både privat näringsliv och inom den offentliga sektorn under 15 år.

Hon har arbetat med kunder som till exempel Länsstyrelsen, Arbetsförmedlingen, Volvo Trucks, Siemens Energy och Saab Kockums. Nina får höga betyg för sina utvecklingsinsatser och har ett coachande förhållningssätt i sina ämnen. Nina bryter ner teorierna till konkreta verktyg för effektiv inläring. Ämnena hon undervisar i spänner mellan områdena retorik, kommunikation, förhandlingsteknik och härskartekniker.

## Cordevos tjänsteområden:

### Ledarskap

Alla rådgivare på Cordevo har ledarbakgrund. Vi vet hur man utvecklar personal, och hur man leder i förändring.

### Affärsutveckling

Vi betraktar affärsutveckling som en strategisk process, som långsiktigt säkrar företagets tillväxt, styrka och framtid.

### Innovation

Vi förbereder företag och organisationer för en okänd framtid genom att öka deras förmåga att innovera på ett hållbart sätt.

### Lönsamhet

Vi har en stor verktygslåda för lönsamhetsförbättringar och har också gjort det i praktiken, flera gånger om.

### Cordevo AB

Vi hjälper företag att skapa tillväxt och god lönsamhet. Ni är experter på er egen bransch; vi står för metoder, drivkraft och förändringsledning.

Tillsammans åstadkommer vi resultat.

### Kontakt

T: +46 76 767 7077  
E: [clas.rolander@cordevo.se](mailto:clas.rolander@cordevo.se)  
[www.cordevo.se](http://www.cordevo.se)



# Förhandlingsteknik och retorik

## Bemästra kommunikationen som krävs i en förhandling

**Förhandlingsteknik handlar om att bygga relationer och samarbeta med motparten för att hitta en lösning som fungerar för båda parter. Med hjälp av denna kurs kommer du att få konkreta verktyg och strategier för att bemästra den viktiga kommunikationen som krävs i en förhandling.**

### Om kursen

Cordevo erbjuder en två-dagars kurs i förhandlingsteknik och retorik. Målet är att få kunskaper och konkreta verktyg för att förhandla på ett starkt sätt och känna trygghet inför uppgiften. Den här kursen sätter fokus på kommunikationen under alla förhandlingens faser.

### Upplägg

Under kursen tar vi upp flera aspekter på förhandlingsteknik och retorik, exempelvis:

- Förhandlingens dygder
- Retorik – konsten att övertyga
- Kommunikationsstilar
- Skapa tydliga och attraktiva mål
- Den viktiga förberedelsen – din plan
- Första intrycket – hur du inleder din förhandling
- Förhandla med tydlig struktur
- Paketera argumenten trovärdigt

- Ord gör skillnad – retoriska språkmetoder
- Rösten som förhandlingsverktyg
- Att förhandla fysiskt – kroppsspråket
- Presentera dina förslag proffsigt
- Behärska frågor och motsättningar
- Förstärk dina budskap med powerpointbilder

Allt lärande fungerar bäst när man som deltagare är delaktig, så dessa dagar kommer att innehålla mycket delaktighet i form av improviserande och förberedande övningar. Det blir också inslag av diskussioner, rollspel och framträdanden av olika slag i en öppen atmosfär och positiv anda.

### Resultat

Efter genomgången utbildning har du fått en ökad kunskap, konkreta verktyg och inspiration till dina framtida förhandlingar. Du ökar också medvetenheten för kommunikationens betydelse i förhandlingens olika faser därmed blir du starkare och tryggare i din roll som förhandlare.

