

Indhold

Introduktion

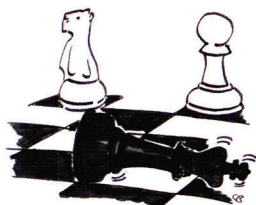
side 5



Hvor meget ved du i forvejen om forhandlingsteknik? Tag testen i introduktionen, før du begynder at læse bogen. Og prøv så testen igen senere, når du har arbejdet videre med bogen og værktøjerne – og mål effekten af din indsats.

1. kapitel Strategiske overvejelser

side 13



I dette kapitel bliver du fortrolig med, hvad der ligger i win-win-filosofien. Herefter beskriver vi begreberne BAF, gensidig afhængighed, standpunkter, interesser og behov samt udtrykket "gør kagen større". Har du først styr på dem, har du et godt udgangspunkt.

1.1 Win-win-filosofien	15
1.2 Hav et BAF i baghånden	17
1.3 Gensidig afhængighed	20
1.4 Fra standpunktsforhandlinger til interesser og behov	21
1.5 Gør kagen større	30
1.6 Den professionelle forberedelse	31
1.7 Forhandling om forhandlingen	34

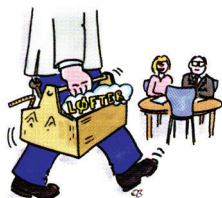
2. kapitel God kommunikation – hvad er hemmeligheden?

side 37



I dette kapitel finder du en række værktøjer, der alle handler om forhandlerens attitude og kommunikation. Nogle af værktøjerne kan opfattes manipulerende, så de skal bruges med hjertet.

2.1 Kom på bølgelængde	39
2.2 Spørg mere – argumentér mindre	44
2.3 Lytteintensitet	49

3. kapitel Selve forhandlingen**side 51**

Læs om LØFTER-modellen - en universel forhandlingsmodel i 6 faser. Det er også i dette kapitel du kan læse om, hvordan den samarbejdende forhandler arbejder i forhold til den forhandler, der benytter en kompromissøgende eller en konkurrerende indflydelsesstil.

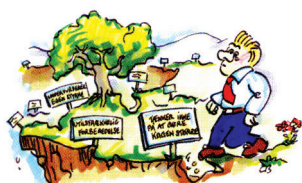
3.1 Model, der L-Ø-F-T-E-R en forhandling	53
3.2 Indflydelsesstile	67
3.3 Brug statuselevatoren	71
3.4 Lidt ekstra til værktøjskassen	74
3.5 Få succes med dine lønforhandlinger	76

4. kapitel Tricks i forhandlinger**side 89**

- nogle er beskidte, andre diskutabile og nogle tilforladelige

"Vildledende oplysninger", "Ekstreme krav" og "Salamiteknikken" er blot nogle af de 21 tricks, der hyppigt anvendes i forhandlinger. Kan du først sætte navn på et trick, er det nemmere at imødegå.

4.1 Etos - de 5 politikerdyder	92
4.2 Tricks - og modtræk	94

5. kapitel Hvordan kommer du videre?**side 117**

Få en vifte af tips til, hvordan du bedst kan udvikle dine evner som forhandler.

5.1 Typiske fejltagelser i forhandlinger	119
5.2 Effektmåling - opfølgning	123
5.3 Fortsæt læringen	124

Omtalt litteratur**side 129****Indeks****side 130****Andre bøger i serien****side 131**