

Våga förhandla oftare

Det finns en hel del att vinna på att förhandla. För den som vill lära finns massvis med litteratur och utbildningar som rör förhandlingsteknik. Det finns ingen absolut sanning, däremot väl beprövade tekniker att använda. Det handlar sällan om "allt eller inget". Ofta är målet att uppnå en bättre balans mellan parterna som alla kan acceptera. Många förknippar nog en bra förhandlare med att sätta hårt mot hårt men att lyckas handlar snarare om att vara lyhörd, en smula kreativ och faktiskt villig att kompromissa.

Nedan ett urval av praktiska råd att använda när du förhandlar.

- Gå in i en förhandling med tydliga mål och delmål. Vad vill du uppnå med förhandlingen, vilka delmål kan du byta ut eller byta bort.
- Bestäm alltid innan förhandlingen var dina absoluta gränser ligger. Då vet du vid sittande bord när du skall lämna förhandlingen.
- Om motparten kräver eller önskar någonting, koppla alltid med en motprestation.
- Berätta aldrig vilka konkreta krav dina kunder ställer på dig. Uttryck dig i allmänna termer.
- Var positiv och trevlig innan, under och efter en förhandling. Det finns situationer där det ger resultat att sätta hårt mot hårt, men oftast kommer du långt genom att visa förståelse och lyssna in din motpart. På köpet kommer du att bli ihågkommen som en bra och professionell person att göra affärer med. Skrattet är alltid ett kraftfullt vapen.
- Kom förberedd och påläst, argumentera med påståenden som är sanna. Det kan vara lockande att överdriva eller rent av hitta på för att vinna, men kanske inte värt risken att bli påkommen som en opålitlig person.
- Spela lite svårflörtad även om tiden är knapp. Ett säkert sätt att förlora en förhandling är att avslöja för motparten att du har bråttom att få till en lösning.
- Acceptera inte ett nej, tolka det som ett kanske. Ta nya tag och tackla frågan från ett annat håll.
- Det helt okej att tacka nej till förslag som ligger. Återkom, ta en paus för att hitta en helt annan lösning. Kanske dags att byta leverantör?
- Visa tveksamhet när du får ett bud även om du egentligen är nöjd, ofta är förhandlingsutrymmet större än du tror.
- Lyssna mer – tala mindre. Luta dig tillbaka och våga vara tyst. Många blir nervösa och känner sig manade att fylla tystnaden med prat. Lyssna och se vad som dyker upp.
- Som alltid när man kommer överens om någonting, se till att få det skriftligt.

Övning ger färdighet

Situationer som inbjuder till förhandling uppstår ständigt t ex när du lägger en order hos en leverantör, när en kund vill pruta på priset eller att det är dags att förnya en försäkring. Grip tillfället att förhandla, det kostar ju inget att försöka. Du kommer inte att lyckas alla gånger men har i alla fall försökt. Det ger dig träning för det finns alltid något att lära. Tänk efter vad som kan göras bättre till nästa gång. Kom ihåg, i en förhandling ska du inte ta någonting personligt.

Vi på VD-stödet kan hjälpa dig identifiera vad som behöver förhandlas och stötta dig genom hela processen.

jan.marcusson-stahl@vdstodet.se