

Hösten 2026

Vinnande förhandling

Sluta kompromissa – börja skapa värde

Upplever ni att ni lämnar onödiga rabatter eller eftergifter utan motprestation eller kompensation i en förhandlingsituation?

Då finns det sannolikt en outnyttjad lönsamhet i era affärer. Många marginaltapp sker inte i kalkylen – utan i själva förhandlingsögonblicket. När pressen ökar, kunden utmanar och det saknas en tydlig plan för vad ni själva vill, kan ge, kräva eller byta.

Den här utbildningen hjälper er att skapa struktur, driv i processen, ökad trygghet i rollen samt bättre marginaler och slutresultat.



Vänder sig till dig som är försäljningschef, KAM eller utsesäljare med minst 2 års erfarenhet inom B2B

Utbildningen är framtagen av:

MaNet
Management
Network



Innehåll

- En tydlig förhandlingsprocess från förberedelse till överenskommelse bättre struktur, mer driv, högre kvalitet och minskad risk för misstag
- Förmågan att skapa hållbara lösningar med rätt mindset istället för att förhandlingen bara blir en kamp om pris och villkor.
- Förberedelserna avgör utfallet
Sätt mål, definiera variabler och välj strategi före förhandlingen
- Mindset i förhandlingarna
ditt och motpartens mindset – hur det påverkar dig och utfallet
- Förmåga att läsa motparten i realtid – beteenden och taktiska utspel anpassa sitt agerande utan att tappa planen, relationen eller målet.
- Bättre förståelse för konsekvenserna av varje eftergift ekonomiskt, relationellt och strategiskt.
- Praktisk träning på verklighetsnära case
- Värdefullt erfarenhetsutbyte mellan deltagarna

Utbildningsmål

- Tydligare strategi och struktur
- Bättre och mer lönsamma avtal/affärsmarginaler
- Mer drivande, flexibel och trygg i förhandlingsrollen
- Bättre kundförståelse
- Stärkta kundrelationer
- Kan hantera taktiska utspel
- Minskade risker för fel beslut
- Stärkt konsekvenstänk

Vinnande förhandling

Pedagogik

Utbildningen är byggd för att skapa verklig effekt i säljarens vardag.

- Tydlig riktning inför utbildningen. Säljaren definierar sina mål och prioriteringar för utbildningen i ett Utvecklingskontrakt
- Vi fokuserar på beteende (HUR:et) genom 80% träning och 20% struktur, verktyg och beprövade arbetssätt.
- Olika övningar som skapar insikter, träning på case och värdefullt erfarenhetsutbyte
- Kunskap omsatt till beteende: konkreta uppgifter som skall genomföras mellan utbildningsstegen.
- Teamsmöte som håller tempo och fokus uppe mellan de fysiska mötena.
- Ledarstöd för närmaste chef som involveras för att stötta, coacha och följa upp säljaren i vardagen



Säljtränare: Mikael Åkesson & Mikael Eldblom
50 års gemensam säljfarehet



Du kommer att förädla dina förhandlingsfärdigheter och få energi för att vidareutvecklas till en högpresterande säljare!



Välkommen till tre effektiva dagar!

Vinnande förhandling genomförs:
Totalt 3 fysiska heldagar kl. 9.00-17.00.
Ett Teamsmöte mellan steg 1 och 3: 2h
Ledarstöd 1h Teams : 6/8 resp 2/10

Hösten 26	Steg 1	Steg 2 (Teams)	Steg 3
Helsingborg	12-13/8	4/9	24/9
Stockholm	14-15/10	6/11	26/11

- **Plats:** Stockholm och Helsingborg
- **Ingår** lunch, fika och material vid samtliga träffar samt ledarstöd för deltagarnas närmaste chef.
- **Investering** 19.900:- exkl. moms. Tillkommer ev. kostnader för logi och middag
- **För frågor och anmälan.** Mikael Åkesson
mikael@pareto8020.se eller 076-84 80 201