

# Förhandlingsteknik för försäkringsbranschen

**Datum:**

2022-09-21 - 2022-09-22

**Tid:**

Registrering med kaffe och smörgås från kl. 08.30.  
Utbildning kl. 09.00 -16.00. Gäller samtliga kursdagar.

**Anmälan:**

Senast den 19 september 2022

**Plats:**

Svenska Försäkringsföreningen  
Karlavägen 108, 6 tr  
115 26 Stockholm

[Hitta hit](#)

[SL](#)

**Pris:**

Företagsmedlem: 11 900 kr

Ej medlem: 15 900 kr

Alla priser anges exkl. moms

[Anmälan via www.forsakringsforeningen.se](http://www.forsakringsforeningen.se)

Kursen ger en bred utbildning inom affärsförhandling. Allt i avsikt att för dig som deltagare skapa förståelse för och insikt i de faktorer som är avgörande för att förbereda och genomföra en professionell affärsförhandling. Utbildningens röda tråd är principerna för en hållbar och långsiktig överenskommelse som båda parterna kan acceptera.

## Vem passar kursen för?

Kursen vänder sig till dig som önskar en fördjupad kunskap av förhandlingsteknik. Kursen har en bred målgrupp och vänder sig till bland annat till chefer, specialister, jurister, marknadsansvariga, VD på ett försäkringsförmedlarbolag, försäkringsbolag eller bank. Kursen passar också dig såväl internt som externt har ansvar för att på olika sätt driva och slutföra olika förhandlingar och överenskommelser.

## Vad får jag med mig som deltagare?

- Ökad förmåga att förstå och hantera hela förhandlingsprocessen
- Checklistor för analys och förberedelser
- Utvecklad retorisk förmåga i argumentationer
- En säkerhet i att hantera din styrkeposition och givna maktstrukturer
- Förbättrat utnyttjande av den egna personligheten
- En förbättrad struktur kring bemötande av taktiska utspel
- Verktyg för att hantera "fula trick" och olika framfusiga beteenden
- Tydlig återkoppling på din egen förmåga att förhandla

## Kurslitteratur

Boken "Från strikta regler till Dirty tricks" ingår i kursavgiften.

## Innehåll

### Dag 1

- Förhandlingsprocessen
- Affärsplanering & Analyser
- Praktikfallsstudie
- Styrkepositionering & Maktbalans
- Sonderande förhandling
- Övningar i grupper
- Taktiska utspel och Dirty tricks
- Förhandlingsutrymmet

### Dag 2

- Praktikfallsstudie
- Förhandlingsträning i grupper
- Variabler
- Slutförhandling
- Taktisk agenda
- Blockeringar & Dödlägen
- Personlig förhandlingsprofil
- Förhandlingens 10 grundbultar
- Misstag vid bedömning av styrkeförhållanden

## Kursledare



Bo Gustafsson

*VD och ägare, BFG Affärsutveckling AB*

Har sedan 1982 genomfört kvalificerade utbildningar i affärsförhandling. Parallellt utvecklat och

utformat förhandlingsstrategier vilka lagt grunden till hans böcker och varit aktiv vid förhandlingsbordet i ett stort antal affärsförhandlingar. Arbetar nu huvudsakligen som föreläsare och rådgivare till näringslivet.

---

Har du frågor? Kontakta mig.



Annika Lindqvist

Projektledare, Svenska Försäkringsföreningen

[annika.lindqvist@forsakringsforeningen.se](mailto:annika.lindqvist@forsakringsforeningen.se)

08-522 789 97