

Förhandlingspsykologi

KURSPLAN

Kapitel 1: Introduktion till förhandlingspsykologi

- ✓ Vad är förhandling och varför är psykologin central för framgång?
- ✓ Grundläggande principer och mål med förhandlingar.
- ✓ Förhandlingens psykologiska dimensioner: perception, attityder och motivation.
- ✓ Vanliga myter och missuppfattningar om förhandlingar.

Kapitel 2: Förståelse av parternas psykologiska drivkrafter

- ✓ Hur motivation, mål och behov påverkar förhandlingsbeteende.
- ✓ Kognitiva snedvridningar och deras roll i beslutsfattande.
- ✓ Att läsa av och förstå motpartens beteende och signaler.
- ✓ Kraften av självbild, självförtroende och förtroende i förhandlingssituationen.

Kapitel 3: Förhandlingsstrategier och taktiker

- ✓ Konsten att förhandla: olika strategier och när de är lämpliga.
- ✓ Taktiska verktyg: att använda emotionell intelligens och kroppsspråk.
- ✓ Att hantera känslor; ilska, frustration och tillit.
- ✓ Power dynamics och hur man påverkar och påverkas av maktförhållanden.

Kapitel 4: Kommunikation och psykologiska tekniker

- ✓ Effektiv kommunikation i förhandlingar: aktiv lyssning och att formulera sig rätt.
- ✓ Inramning och omformulering för att påverka perceptionen.
- ✓ Att skapa rapport och tillit under förhandlingen.
- ✓ Strategier för att hantera konflikter och motstånd.

Kapitel 5: Beslutsfattande, avtal och psykologiska aspekter

- ✓ Hur beslutsprocessen påverkats av psykologiska faktorer.
- ✓ Taktiker för att få tillgång till de bästa möjligheterna.
- ✓ Att utforma avtal som tillfredsställer bådas behov genom psykologiska knep.
- ✓ Att hantera osäkerhet och risk på ett psykologiskt medvetet sätt.

Kapitel 6: Att utveckla sin förhandlingskompetens

- ✓ Reflektion och självutvärdering av egna förhandlingstekniker.
- ✓ Att träna och tillämpa psykologiska insikter i praktiska förhandlingssituationer.
- ✓ Bygga långsiktiga relationer och skapa värde i förhandlingar.
- ✓ Hållbar utveckling av förhandlingsskicklighet för karriär och organisation.