

International Negotiations

– förhandlingsteknik på engelska

Internationella förhandlingar ställer speciella krav på oss svenskar. Vi ska inte bara behärska förhandlingsspelet och nå fram till önskat resultat, vi ska dessutom göra detta på engelska och förstå de kulturella förutsättningar som motparten i förhandlingen tar för givna.

Utbildningsmål

Att känna sig bekväm med både förhandlingstekniken, språket och de särskilda kulturförutsättningar som gäller vid förhandlingar med en motpart som kommer från ett annat affärskulturområde (danskar, amerikaner eller japaner).

Målgrupp

Alla som förhandlar internationellt.

Förkunskaper

Engelska motsvarande 3 år på gymnasiet.

Innehåll

- Olika förhandlingsmetoder, fördelar och nackdelar.
- Hantera hinder och ”fula knep”.
- Språkteknik – att hantera språkbarriären.



- Kroppsspråk – att förstå och använda sig av rätt kroppsspråk.
- Interkulturella skillnader.
- Att förhandla ”the American Way”.
- Taktik.
- Ordval, språktips och andra allmänna språkfrågor.

Omfattning

2 heldagar.