

Nytt job



2 FORHANDLINGSTEKNIK
2 KARRIERECOACH
4 VILD MED VABENSKJOLDE
5 JOBANNONCER



SÅ ER DET EN AFTALE To ud af tre får ikke det optimale ud af forhandlingssituationer, viser rådgivningsfirmaet Marketwatch Managements nye undersøgelse. Foto: Polfoto

Danske ledere er dårlige forhandlere

Op mod hver femte leder er for dårlig til at forhandle, viser en undersøgelse blandt 7.000 europæiske topledere

Produkter og priser ligner efterhånden hinanden mere og mere, og derfor er forhandlinger vigtigere end nogensinde for at få ordret i hus.

Alligevel er danske forhandlere sjældent så tunede til forhandling som deres europæiske og amerikanske kolleger.

Rådgivningsfirmaet Marketwatch Management har undersøgt 25.000 forhandlinger og simulerede scenarier, og her går hver tredje

galt, mens to ud af tre ikke får det fulde ud af situationen.

»Bare fordi man er en god ingeniør og er blevet direktør i firmaet, ved man ikke nødvendigvis noget om forhandling. Selv om det går godt, og dansk erhvervsliv lukker mange aftaler, så kunne de fleste få mere ud af forhandlingerne,« siger direktør Kjeld Jensen.

Firmaerne går glip af mange penge, fordi direktører ikke er klædt ordentligt på til at sidde ved forhandlingsbordet, fortæller lektor på

Copenhagen Business School (CBS) Verner Worm.

»I USA har man længe haft fokus på, hvor meget ekstra firmaerne kan opnå ved forhandlingsbordet. Derfor har man prioriteret at give forhandlere værktøjer til at blive bedre. Vi ser det bare ikke endnu herhjemme,« siger han.

For dårlige i Danmark

Højkonkulturen bremser udviklingen af forhandlings-teknikken på de danske ledelsesgange, fortæller specialkonsulent i Ledernes Ho-

vedorganisation Leif Sonne.

»Danske ledere er ikke gode nok til at forhandle. I øjeblikket går det rigtig godt, og så er vi tilfredse. Fejltagelserne betyder ikke så meget nu, men når konkulturen vender, så er der ingen tvivl om, at man vil tage det mere seriøst og vinde mere i forhandlingsituationerne.«

FAKTA

Sådan bliver du en god forhandler

- Vær grundigt forberedt inden forhandlingen.
- Forsøg at afdække både modpartens og dine egne interesser.
- Vurder, hvilken stil der er mest hensigtsmæssig at benytte i den givne situation.
- Tilstræb en forhandling, hvor begge parter føler, de har vundet.
- Undgå uhensigtsmæssige reaktioner som aggressivitet, nedladenhed og trusler.
- Giv handlemuligheder, så det er nemt at sige ja.
- Bekræft, at beskeden er modtaget og sørg for at have et aktivt kropssprog.
- Brug spørgeteknik som supplement til at argumentere.
- Vær opmærksom på tricks – kan du først sætte navn på et trick, mister det sin effekt.
- Ti stille, og lad den anden part komme til orde.

Kilde: Dreu

Kristian Kornø
kristian.kornoe@24timer.dk