



Af Keld Jensen, adm. direktør og partner
MarketWatch Management A/S

” Danske virksomheder mister i omegnen af 500 mia. kr. om året på grund af dårlige forhandlingskompetencer

Fremtidens firma-frelsere

I mange år har danske virksomheder satset på projektudvikling, kommunikations- og salgstræning, men de færreste har reelt brugt tid og energi på at styrke det vigtigste element – evnen til at forhandle.

Globaliseringen gør, at danske virksomheder konkurrerer mere med Kina og Indien end med kollegaerne i Randers og Glostrup. Da flere markeder i dag er polariseret med færre og større aktører, er der mindre behov for salgstalenter og større behov for at udvikle forhandlingskompetencer med henblik på at kunne gøre en god forretning.

Da en dansk virksomhed som udgangspunkt ikke kan konkurrere på pris, må andre værktøjer findes frem. Værktøjer, som sikrer en fremgangsrig position og en forbedret indtjening. På intet tidspunkt tjener eller taber virksomheder så meget, som når de sidder ved forhandlingsbordet.

Mange forhandlere i danske virksomheder mangler grundlæggende kompetencer indenfor forhandling. Danske virksomheder risikerer af denne grund ikke alene at miste potentiale, ordrer og kunder, men også at skabe dårlige relationer, misforståelser og ubalance i forhandlingen. Danske virksomheder mister i omegnen af 500 mia. kr. om året på grund af dårlige forhandlingskompetencer.

Fremtidens forhandler har en forståelse for forhandling som en selvstændig disciplin. Forhandlingen er ikke en sekundær kompetence, som kommer af sig selv via andre kompetencer. Den kan og skal udvikles selvstændigt. Samtidigt skal fremtidens forhandler forstå, at teknik, pris og produkt er sekundære elementer - tanken om merværdi og samarbejde er essentielle konkurrence parametre. Merværdi dækker i dette tilfælde over muligheden for at tjene mere uden at modparten får mindre.

På baggrund af over 25.000 gennemførte forhandlinger har vi erfaret, at der i de fleste forhandlinger er et uudnyttet potentiale på op til 42 pct. Et værditab, som aldrig bliver kapitaliseret af de involverede parter. Merværdi er ikke magisk tryllestøv, men muligheden for at skabe gevinst på baggrund af forskelle. Til dette kræves fundamentalt kompetente forhandlere.

Keld Jensen har mere end 15 års international ledelses-, forhandlings- og kommunikationserfaring og har skrevet en række bøger om emnerne, herunder den internationalt anerkendte Negotiating Partnership. Derudover er Keld Jensen grundlægger af konceptet Kommunikativ Kompetence® og er associeret professor på flere internationale Executive MBA-programmer. Keld Jensen har rådgivet og trænet en bred vifte af førende danske og internationale virksomheder.