

Lektionsplanering

Årskurs: Gymnasiet

Ämne eller kurs: Affärskommunikation

Tema: Förhandlingar i internationella affärer

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll

Undervisningen i kursen ska behandla följande centrala innehåll:

- Förhandlingsmetoder och -strategier i ett internationellt sammanhang.
- Kulturella skillnader och deras påverkan på förhandlingar.
- Vikten av relationer och kommunikation i internationella affärsförhandlingar.

Kunskapskrav

Eleven ska kunna beskriva och analysera olika förhandlingsmetoder och strategier som används i internationella affärer, samt föreslå tjänster och lösningar för att hantera kulturella skillnader.

Lärarledda instruktioner

Introduktion till internationella förhandlingar (10 min)

- Kort presentation om vad internationella förhandlingar innebär och deras betydelse i affärssammanhang.
- Diskutera skillnader mellan inhemska och internationella förhandlingar.
- Översikt av vanliga utmaningar vid internationella förhandlingar, såsom språkbarriärer och kulturella skillnader.

Förhandlingsmetoder och strategier (15 min)

- Genomgång av olika förhandlingsmetoder (ex. positionsförhandling vs. intressesökande förhandling).
- Diskutera relevanta strategier för att navigera kulturella skillnader under förhandlingar, inklusive hur man bygger förtroende och relationer.
- Presentera exempel från verkliga internationella förhandlingssituationer.

Kulturella skillnader i förhandlingar (15 min)

- Diskutera hur kulturella skillnader kan påverka förhandlingsstilar och kommunikationsmönster (exempelvis maktdistans, direkthet vs. indirekthet).
- Förklara vikten av att förbereda sig för att hantera kulturella skillnader genom att förstå motpartens kultur.
- Ge exempel på misslyckade förhandlingar på grund av kulturella missförstånd.

Praktisk tillämpning och diskussion (10 min)

- Gruppdiskussion om vad eleverna tror är avgörande för att lyckas i internationella förhandlingar.
- Sammanfatta vad de lärt sig under lektionen och diskutera tillämpning av dessa koncept i framtida affärssituationer.
- Ge exempel på fallstudier där internationella förhandlingar har varit framgångsrika eller misslyckade.

Aktivitet

Eleverna delas in i grupper och får i uppgift att förbereda en kort rollspelsförhandling mellan två internationella parter med olika kulturella bakgrunder. De ska presentera sina förhandlingsstrategier och hur de hanterade kulturella skillnader. Efter rollspelen ger elever och lärare feedback.

Skriv "Aktivitet" så tar jag fram en fullständig aktivitetsbeskrivning.

Exit-ticket

Vad innebär internationella förhandlingar?

Tags: [Planering](#)