

Lektionsplanering

Årskurs

Gymnasiet

Ämne eller kurs

Affärskommunikation

Tema

Förhandlingstekniker och deras användning

Koppling till styrdokument

Centralt innehåll

Undervisningen i kursen ska behandla följande centrala innehåll:

- Olika typer av förhandlingsmetoder och strategier.
- Kommunikationens roll i förhandlingar.
- Etik och kulturens påverkan på kommunikationen i affärssammanhang.

Kunskapskrav

Eleven ska kunna beskriva vanliga förhandlingstekniker, inklusive hur man förbereder och genomför en förhandling. Dessutom ska eleven kunna redogöra för vikten av tydlig och effektiv kommunikation under förhandlingsprocessen.

Lärarledda instruktioner

Introduktion till förhandlingsteknik (10 min)

- Kort presentation om vad förhandlingar innebär i affärssammanhang.
- Diskutera skillnader mellan olika typer av förhandlingar (kompromiss,

win-win, etc.).

- Översiktlig genomgång av varför förmågan att förhandla är viktig.

Förberedelse inför förhandlingar (15 min)

- Genomgång av de steg man bör ta för att förbereda en förhandling: definition av mål, analys av motparten, och utveckling av strategier.
- Diskutera vikten av att samla information om motpartens intressen och behov.
- Presentera verktyg för förberedelse, såsom SWOT-analyser.

Genomförande av förhandlingar (15 min)

- Presentation av effektiva förhandlingstekniker, exempelvis aktivt lyssnande, att ställa frågor och hur man hanterar motstridiga intressen.
- Diskutera den känslomässiga aspekten av förhandlingar och hur man kan kontrollera sina egna känslor.
- Visa exempel på framgångsrika och misslyckade förhandlingar.

Avslutning och uppföljning (10 min)

- Diskutera vikten av att stänga förhandlingen på ett bra sätt och att följa upp efteråt.
- Genomgång av hur man utvärderar en förhandling för att förbättra sig till nästa gång.
- Gruppdiskussion om vilka utmaningar eleverna kan förvänta sig i framtida förhandlingar.

Aktivitet

Eleverna delas in i par och får i uppgift att genomföra en rollspel där de ska förhandla om specifika villkor i en affärssuppgörelse. Varje par får ett scenario och olika intressen som de ska försöka förverkliga genom förhandling. Efter rollspelet reflekterar eleverna över vad som fungerade bra och vad som kan förbättras.

Exit-ticket

- Vad är målet med en förhandling?

Svar: Att nå en överenskommelse som är acceptabel för alla parter.

- Nämn en viktig förmåga att ha under en förhandling.

Svar: Aktivt lyssnande.

- Varför är förberedelse viktig innan en förhandling?

Svar: För att kunna definiera mål, förstå motparten och utveckla strategier.

- Hur kan man hantera motstridiga intressen under en förhandling?

Tags: [Planering](#)