

## Frequent Health



### Win – Win – Win – Win – Win – ömsevinst på flera plan

Den gamla **win-win-metoden** var att både kund och säljare skulle bli nöjda efter förhandlingen. Båda är duktiga och jämlika individer som ser till sitt respektive företags bästa. Innan dess gällde **win-loose**, som oftast inte gav var sig mer- eller återförsäljning, om inte en monopolmarknad bestämde regelverket, då ena parten gick ut ur förhandlingen som en förlorare som helst inte återkom till den säljaren/det företaget på nytt. Hur kunde man få till en långsiktig relation med kunden samt merförsäljning? Joo, säljaren (ofta med tuffa krav och bonus/kommission) kunde se till att få en lite lägre marginal, men en nöjdare kund som hen kunde se i ögonen och glatt ringa upp angående nya produkter eller när årsförbrukningen började ta slut. På den tid rådde inte Just-in-Time, samt kvartals- eller minutskapitalism, utan företagen köpte på sig ett lager att ta av. Sedan kom avrop, idag gäller det allt fler prenumerationer av både produkter och tjänster samt Lean, Agil och New Management även inom offentlig sektor där billigast pris premieras. Vilka vinner och vilka förlorar på detta?

**Win-win-win** – både inköps- och försäljningsföretaget samt inköpsföretagets kund eller säljare eller VD blir nöjda med avtalet och gärna gör fler affärer tillsammans i framtiden.

**Win-win-win-win** – inköps- och försäljningsföretaget samt inköpsföretagets kunder och säljaren och VD och ekonomiavdelningen blir nöjda – båda företagen får sälja/köpa till bra pris, bonus utbetalas till den som höll i avtalsförhandlingarna och kunden betalar i tid.

**Win-win-win-win-win** – lägg till klimatförändringar, miljö, jämställdhet, staden och samhället där företagen verkar som tillverkande och inköpande, stresshantering, ledningsgruppen speglar samhället, balans 'jobb-fritid', resurseffektiv hållbar framtid, transparens, Code of Conduct, klagomålshantering, kund- OCH personalnöjdhet, inkludering/mångfald (som inte bara är utseende/namn utan också åldersspann, sexuell inriktning, kön, religion/filosofi, kulturell bakgrund, utbildningsnivå, personer med eller utan funktionshinder, NPF m m) till potten av 'wins' samt förstås de anställda som kan vara stolta över sitt företag och dess värderingar/värdeord som återkommer i allt – hur vi förhåller oss till och mot varandra, riktningen och de uppsatta målen.

Hur många '**wins**' kan du hitta i en framtida förhandling? Hur många inblandade kan du upptäcka? Diplomati, diskussion, långsiktighet, jämställdhet och kompromisser kan behövas för att jämka.

Eller som också win-win metoden kallas – **Happy – Happy**. <https://saljpodden.se/glom-win-win-tank-happy-happy-lars-johan-age/>

## Frequent Health



Eller så kunde säljaren vara som **Johan**, som återkom via mejl som jag bad om och därmed sålde till oss både kopiatorer, e-telefoni och molntjänst i hela Europa genom sin och min position i olika företag under sex år. Han bjöd på bullar, kunde sitt sortiment utan och innan, lyssnade på vad jag/vi behövde, diskuterade för- och nackdelar tills vi var trygga och erbjöd sedan just det, till ett marknadsmässigt pris samt höll sina löften.



### Att skapa en win-win-win-situation

En fallstudie av den sociala entreprenörens motivation - pdf:

<https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:633899/FULLTEXT01.pdf>

*"Fler arbetstillfällen i konkurrenskraftiga, dynamiska och innovativa tillväxtföretag ska skapas under projektperioden."* Sture Ericsson, vd för projektägaren Stiftelsen Teknikdalen i Borlänge.

<https://tillvaxtverket.se/eu-program/inspiration-och-resultat/projektexempel---ar-3---7/2016-07-11-win-win-vill-breda-dalarnas-naringsliv.html>

Kan en hel by gå tillsammans för att rädda den sista butiken? Vilka vinner då?

Kan en hel förort gå tillsammans mot våldet? Vilka vinner då?

Kan en hel stad verka för att arbeta med integration och hemlöshet? Vilka vinner då?

Kan ett helt land gå tillsammans mot Covid och klimatförstörelse? Vilka vinner då?

**Alexander Pärleros** pratade 2018 om win-win i sin podd.. 206. Metoder jag lever efter från Framgångspodden:

<https://podcasts.nu/avsnitt/framgangspodden/206-metoder-jag-lever-efter-fran-framgangsboken>

Men jag ville ta detta ett par steg längre

Aaffärsvärlden utanför Sverige kan vara brutal med många fickor som ska fyllas på vägen till det lukrativa avtalet. Från bra priser till ren korruption med mellanhänder och mutmiddagar/shower/flickor. Påläst om kulturer, sedvänjor, bruk och fällor/motprestationer, vilka krav som kan ställas och hur vi som storföretag ska hantera detta är på plats. Annars blir det lätt en följetong i Expressen.

*"Håll huvudet kallt, hjärtat varmt och händerna rena."* Och känn efter hur det skulle kännas om Aftonbladet OCH T4 skulle rapportera om det du strax ska till att göra.

## Frequent Health



**WIN-WIN: An Everyday Guide to Negotiating**, David Goldwich, 2020, Kindle - USD5.30

[https://www.amazon.com/WIN-WIN-Everyday-Negotiating-David-Goldwich-ebook/dp/B08GHZDH82/ref=sr\\_1\\_2?dchild=1&keywords=David+Goldwich&qid=1614161741&s=digital-text&sr=1-2](https://www.amazon.com/WIN-WIN-Everyday-Negotiating-David-Goldwich-ebook/dp/B08GHZDH82/ref=sr_1_2?dchild=1&keywords=David+Goldwich&qid=1614161741&s=digital-text&sr=1-2)

*“We all negotiate every day, yet few people ever learn how to negotiate. Those who do usually learn the old-school, adversarial approach that is only useful in a one-off negotiation where you will never see the other party again. However, such transactions are becoming increasingly rare because most of us deal with the same people repeatedly—our spouses and children, our friends and colleagues, our customers, and bosses. We need to achieve successful results for ourselves while maintaining healthy relationships with our negotiating partners. In today’s interconnected world, a win-win outcome is fast becoming the only acceptable result. This book will show you how to get that win-win.*”

**You will also learn how to:**

- Distinguish interests from positions and uncover hidden interests
- Use negotiating alchemy to create value out of nothing
- Appreciate the beauty of no on your way to yes
- Force your counterpart to consider your needs
- Frame issues to your advantage
- Recognize when to make the first offer
- Make and demand concessions
- Know when to compromise and when to try for something better
- Develop a powerful Plan B so you cannot lose
- Manage emotions, biases, and other psychological pitfalls
- Use common negotiating tactics and counter-tactics
- Overcome an impasse
- Negotiate successfully with powerful counterparts
- Prepare for any negotiation using an eight-step template
- And much more!”

**Inge-Mo** är ICF Associate Certified Coach, ACC som specialiserat sig och utbildas inom **lösningsfokuserad coaching** enligt Brief-Coaching (3-5 ggr räcker oftast.) **Certifierad Hälsocoach** – närings-, kost- och hälsorådgivning samt **Certifierad handledare i sorgbearbetning**. Driven, energisk, inlyssnande och mån om klienten. En skriftlig överenskommelse samt handgjorda återanvändningsbara dokument enligt klientens behov/önskemål ingår alltid, detta är ett exempel på ett sådant dokument.

