



## För bilbranschens bästa

---

### Avtal och förhandling

Den här utbildningen vänder sig till dig som jobbar inom servicemarknaden (service-, lack- och skadeverkstad) och som håller på med avtal och förhandlingar eller som medverkar vid förhandling.

Utbildningen kommer att ta upp varför det är bra att ha ett avtal, när du ska ha ett avtal, vilka du bör teckna ett avtal med samt vad ett avtal ska innehålla. Vidare kommer vi att gå igenom en riskbedömning som hjälper dig att använda rätt avtalstyp.

Du kommer att få insikt i hur du kan förbereda dig inför en avtalsförhandling, hur förhandlingen bör gå till, argument vid en förhandling och när du bör avbryta en förhandling. Du kommer även att få lära dig varför det är viktigt att du alltid läser hela avtalstexten i ett avtal och vad som händer om du och den andra parten inte kommer överens.

### Ur innehållet:

- Måste jag ha ett underauktorisationsavtal med återförsäljaren?
- Är det farligt att vara avtalslös?
- Vad händer om porten går sönder och vi inte kan köra in och ut på verkstaden?
- Kan skadeverkstaden köra jobben till en annan lackering utan att meddela mig?
- Om kompressorn går sönder och vi inte kan jobba, vad gäller då?
- Kan försäkringsbolagen styra jobben till en annan verkstad trots att vi har ett avtal?

Som du ser finns det många användningsområden och situationer då vi har användning av ett avtal.

Under utbildningen tar vi även upp vad vi som branschorganisation kan hjälpa till med.

### Utbildare

Jan Olvenmo, lack- och skadesektionen vid MRF.

*Extra information kan tillkomma för respektive tillfälle*