

Rapport gällande stipendium ur Sacos fackliga stipendiefond

Jag arbetar sedan hösten 2007 på Sveriges läkarförbund med ansvar för förbundets medlemsrekrytering och utvecklande av medlemskapet. Då 2009 års utlysningssomgång av Sacos Fackliga stipendiefond avsåg att främja medlemsrekrytering sökte jag och erhöll stipendium för en kurs inom Idéförsäljning.

Mina erfarenheter

Att föra fram en idé kräver vanligen en annan form av retorik än vid försäljning av en produkt. Argumentationen måste vara konkret och budskapet tydligt. Oftast leder idéförsäljningen till diskussioner där man hanterar egna argument och bemöter motargument. Detta kan gälla såväl utanför organisationen till exempelvis potentiella medlemmar men även internt i diskussioner gällande visioner och budget.

Kursens syfte var att hantera redskapen som bättre för fram och säljer in en idé. Kursen innehöll moment som;

- Konsten att formulera en idé, tanke eller vision så att den når lyssnaren
- Att få lyssnaren att förstå, samtycka och reagera
- Att hitta och sortera argument
- Hur man leder och deltar i diskussioner
- Förhandlingsteknik

Jag uppskattade kursen och kände att jag utvecklades i min argumentationsteknik. Den gav mig även idéer till hur vi kan förändra och utveckla förbundets argumentation kring medlemskap. Kursen omfattade endast 14 lektionstimmar vilket medförde att vissa moment behandlades lite ytligt, exempelvis delen om förhandlingsteknik. Kursen innehåller en hel del övningar, såväl individuella som i grupp, vilket var mycket roligt då man tvingades att snabbt formulera sin argumentation. Kursen gav mig verkligen mersmak till ytterligare studier inom retorik och argumentationsområdet.

Stockholm den 28 augusti 2009

Fredrik Eklöf