



Chris Voss

FÖRFATTARE · PROFESSOR VID HANDELSHÖGSKOLAN

Chris Voss är före detta förhandlare vid FBI i gisslandraman och kidnappningsfall samt grundare av The Black Swan Group, som ger råd till organisationer om förhandlingar med höga insatser inom affärs- och ledarskapssammanhang.

- Tidigare FBI-förhandlare i gisslandramat och kidnappningsärenden, tjänstgörande som FBI:s ledande internationella förhandlare i kidnappningsärenden
- Representerade FBI i den amerikanska nationella säkerhetsrådets arbetsgrupp för gisslandrama
- Grundare och ledare för The Black Swan Group, ett företag som erbjuder förhandlingsutbildning och rådgivning
- Medförfattare till *Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It*, en bästsäljare enligt New York Times och Wall Street Journal
- Har undervisat och gästföreläst om förhandlingsteknik inom MBA- och chefsutbildningar vid institutioner som USC Marshall, Georgetown McDonough och Harvard

Chris Voss:s 2026 biografi

Viktiga samtalsämnen

- Förhandlingar med höga insatser
- Principer för gisslanförhandlingar tillämpade på affärslivet
- Taktisk empati i förhandlingar
- Kommunikation under press
- Hantera svåra motparter
- Förhandlingsstrategi och förberedelser
- Beslutsfattande i kritiska situationer

Perfekt för

- Ledande befattningshavare och högre chefer
- Sälj- och kommersiella team
- Inköps- och upphandlingschefer
- Organisationer som verkar i miljöer med hög risk eller höga insatser

Resultat för målgruppen

- Tydliga ramverk för att strukturera komplexa förhandlingar
- Tekniker för att hantera känslor och bygga taktisk empati
- Praktiska metoder för att hantera konflikter och motstånd
- Större självförtroende i samtal under hög press

TILLGÄNGLIG FÖR

- Engagemang efter middagen
- Föreläsningar
- Gästframträdande

CHRIS:S TALANDE TEMAN

- Berättande och affärskommunikation
- Emotionell intelligens
- Försäljning och kundförvärv
- Ledarskap
- Riskhantering

SPRÅK: Engelska

- Bättre förberedelser inför kritiska affärsförhandlingar

Varför organisationer arbetar med Chris Voss

- Direkt erfarenhet av att förhandla i livsviktiga situationer på högsta nivå inom den amerikanska brottsbekämpningen
- Översätter FBI:s förhandlingsprinciper till strukturerade, affärsrelevanta ramverk
- Kombinerar operativ trovärdighet med praktiska verktyg för kommersiella miljöer
- Bevisad meritlista som bästsäljande författare och utbildare i förhandlingsteknik för chefer

Biografi

Chris Voss tillför affärsvärlden sin expertis inom förhandlingar i gisslansituationer och översätter sin erfarenhet av högstadiets brottsbekämpning till praktiska förhandlingsstrategier för ledande befattningshavare och kommersiella team. Som FBI:s tidigare ledande förhandlare i internationella kidnappningsfall arbetade han på högsta nivå i komplexa förhandlingar under hög press.

Under sin karriär inom FBI representerade han byrån i USA:s nationella säkerhetsråds arbetsgrupp för gisslandrama och bidrog som expert på kidnappningar i internationella forum. Hans erfarenhet omfattar kritiska incidenter och komplexa utredningar, vilket har format en disciplinerad, strukturerad approach till kommunikation, påverkan och beslutsfattande under press.

Efter sin tjänstgöring inom regeringen grundade Voss The Black Swan Group, ett företag som erbjuder förhandlingsutbildning och rådgivning till organisationer som vill uppnå bättre resultat inom försäljning, upphandling, ledarskap och krissituationer. Hans arbete fokuserar på att tillämpa beprövade principer för gisslanförhandlingar på företagsförhandlingar, konfliktlösning och strategiska affärsuppgörelser.

Han är medförfattare till *Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It*, en bästsäljare i New York Times och Wall Street Journal som har sålt i miljontals exemplar världen över. Utöver sitt rådgivningsarbete har han undervisat och gästföreläst om förhandlingar inom MBA- och ledarskapsutbildningar vid institutioner som USC Marshall, Georgetown McDonough och Harvard, vilket har stärkt hans trovärdighet hos både akademiska och ledande målgrupper.

Chris Voss s 2026 samtal & ämnen

Dela aldrig skillnaden

I detta föredrag delar Chris Voss med sig av praktiska, kontraintuitiva förhandlingstaktiker som han har lärt sig under sina 24 år hos FBI, och visar hur man kan förändra balansen i samtal under hög press. Med hjälp av kriminella fall med höga insatser och personliga anekdoter förklarar han specifika tekniker för

att föra diskussioner framåt och avslöja vad som verkligen driver motparten.

Viktiga punkter:

- Praktiska taktik för att påverka förhandlingens riktning
- Tekniker för att avslöja motpartens verkliga motiv
- Tydlig vägledning om varför "ja" kan hindra framsteg och hur man använder "nej" strategiskt

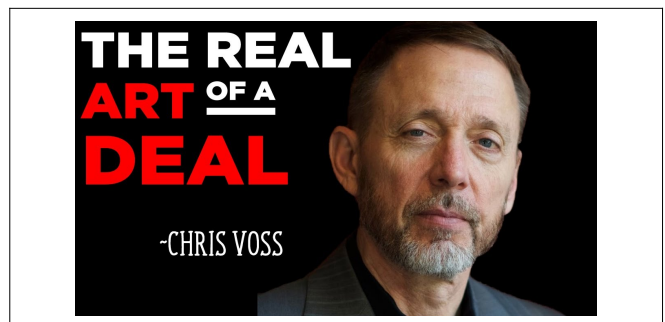
FBI:s förhandlingshemligheter för att bryta dåliga kommunikationsvanor

Chris Voss avslöjar kontraintuitiva kommunikationsfärdigheter som han utvecklat under sin karriär som internationell kidnappningsförhandlare vid FBI. Han beskriver nio principer som är utformade för att hjälpa företag och anställda att bli mer övertygande, med exempel från högstakeförhandlingar i brottmål och vardagliga situationer.

Viktiga punkter:

- Varför "nej" kan vara vägen till en överenskommelse
- Hur man ersätter ineffektiva kommunikationsvanor med strukturerade förhandlingsprinciper
- Praktiska verktyg för att bli mer övertygande i professionella och personliga samtal

Chris Voss's Videos



Chris Voss's 2026 speaking fees

Specifika avgifter faller inom de intervall som visas. Dessa presenteras endast som en vägledning och kan ändras utan föregående meddelande.

	EUR	GBP	USD
Hemland	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Asien och Stilla-havsområdet	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Europa	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Mellanöstern & Afrika	€90000 plus	£75,000 plus	\$100000 plus
Sydamerika	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Storbritannien	Please enquire	Please enquire	Please enquire
USA:s östkust	Please enquire	Please enquire	Please enquire
USA:s västkust	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Virtuell	Please enquire	Please enquire	Please enquire