Forhandlingsteknik i praksis

En dårlig forhandling kan have store konsekvenser - også på lang sigt. Dette kursus er for dig, der vil lykkes med dine forhandlinger og argumentation, så alle parter er indforståede og tilfredse.
En dårlig forhandling kan have store konsekvenser - også på lang sigt. Dette kursus er for dig, der vil lykkes med dine forhandlinger og argumentation, så alle parter er indforståede og tilfredse.

Kursusinfo

På kurset lærer du om

På dette kursus bliver du klædt på til den gode forhandling, og får en række nyttige værktøjer til den gode argumentation.

Du lærer bl.a. om:

- Forhandlingspsykologi – spot din modparts præferencer
- Forhandlingsrummet - kend din spilleplade
- Forhandlingsvariabler – hvad giver værdi til dig og modparten
- Forhandlingsmetodikker
- Forhandlingsstrategier
- Kommunikationsværktøjer til den kritiske forhandlingssituation
- Kropssproget betydning
- Argumentationsteknikker – adfærdspsykologiske og retoriske

Kursuspris

Ekskl. moms
DKK 6.895,00

Tilmelding

Få et hurtigt overblik over forløbet

Få et hurtigt overblik over forløbet

Anders Nielsen giver i videoen et hurtig overblik over indhold på uddannelsen. Under dit underviserteam her på siden kan du læse mere om underviserne på forløbet.

Dit og virksomhedens udbytte

Du bliver bevidst om, når en samtale bliver til en forhandling. Du lærer at forstå og planlægge din tilgang, metode og strategi samt dit foretrukne udbytte og hvad du gør, hvis dette ikke opnås.

Som virksomhed får I et fælles sprog for forhandlingen som en proces, og hvordan det gavner alle parter at få de optimale aftaler i hus hvér gang til gavn for både trivsel og bundlinje.

Kursusform

Kurset er tilrettelagt som 2 intensive dage, der veksler mellem faglige oplæg (teorier og modeller) samt praktisk arbejde med cases (bl.a.også egne cases) og læring i fællesskab.

En uundværlig bog for succes i dine forhandlinger!

Som en del af dit forløb kan du glæde dig til at modtage "Bedre Forhandling" af Nicolai Robinson. Denne bog afslører de tips og tricks, der vil sikre, at du begynder stærkt i enhver forhandlingssituation og opnår markant forbedrede resultater



Målgruppe

Kurset er for dig, der arbejder med forhandlinger som sælger, tillidsrepræsentant, leder eller noget helt tredje.

Du brænder for at skabe de allerbedste aftaler, og vil gerne opnå en mere systematisk tilgang til forhandlinger, hvor du sikrer dig de allerbedste vilkår. Du er nysgerrig på både processen, men også de psykologiske aspekter i en forhandling.