

# Lederens forhandlingsteknik

## Kort fortalt

Du lærer at identificere forskellige forhandlingssituationer og aktivt bruge forskellige forhandlingsteknikker i rollen som leder, herunder afdække forhandlingens typiske faseforløb og eventuelle faldgrupper. Du får opbygget færdigheder i forskellige spørge- og lytteteknikker og bliver bevidst om din foretrukne forhandlingsstil.

## Kursusinfo

### Få de rette værktøjer til forhandlingssituationen

Succesfulde forhandlinger kommer ikke af sig selv. Det kræver tid, træning og indsigt i forhandlingens mange faser at få det lille forspring. Få værktøjerne i rollen som leder til at skabe resultater.

På kurset i forhandlingsteknik får du de grundlæggende forhandlingsteknikker ind under huden. Du får kendskab til værktøjer og teknikker samt får viden om, hvilke forhandlingsstile og modeller, du med fordel kan bruge i forskellige forhandlingssituationer.

## Kursets indhold

- Forhandlerens forberedelse
- Valg af forhandlingsmetode og stil
- Forhandlingssituationens faser og faldgruber
- Gennemslagskraft, lytte- og spørgeteknik
- Konflikt håndtering
- Tips og tricks i forhandlingen

## Dit udbytte

Forhandlingsteknik handler om forberedelse, faglighed og is i maven. Med de rette værktøjer møder du op til enhver forhandling med det forspring, som gør en verden til forskel. Du får god viden om konflikt håndtering og kommunikation samt lærer at gennemskue forhandlingssituationen, så du kan vælge den forhandlingsmodel, der giver dig det bedste ståsted.

Kurset giver dig mulighed for at afprøve teori og værktøjer, når relevante og interessante cases gennemgås og øves i praksis, og du vil opdage, at forhandling kan være både sjovt, udfordrende og udviklende.

## Antal kursusdage

3 dage.



## Kontakt

Aalborg Handelsskole  
9936 4600

## Kursuspris

**AMU-pris:**  
DKK 642,00

**Uden for AMU-  
målgruppe:**  
DKK 1.925,45

## Tilmelding

