Lederens forhandlingsteknik

Kort fortalt

Du lærer at identificere forskellige forhandlingssituationer og aktivt bruge forskellige forhandingsteknikker i rollen som leder, herunder afdække forhandlingers typiske faseforløb og eventuelle faldgrupper. Du får opbygget færdigheder i forskelllige 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
- Konflikthåndtering
- 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 konflikthåndtering 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



Maria Rytter Dolbak
Kursussekretær
91333303
mrd@ah.dk

Kursuspris

AMU-pris:
DKK 654,00

Uden for AMU-målgruppe:
DKK 1.947,65

Tilmelding