Anvendelse af forhandlingsteknik i detailhandlen

Kort fortalt

Efter uddannelsen kan deltageren gennemføre forhandlinger med kunder i salgssituationer, med leverandører i indkøbssituationer samt anvende forhandlingsteknikker til at skabe varige kunde- og leverandørforhold.

Kursusinfo

Forhandlingsteknik - succesfulde forhandlinger

Succesfulde forhandlinger kommer ikke af sig selv. Det kræver tid, træning og indsigt i forhandlingens mange faser at få det lille forspring. Få værktøjerne 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 handlingssituationer.

Indhold

- Forhandlerens forberedelse
- Valg af forhandlingsmetode og stil
- Forhandlingens faser og faldgruber
- Gennemslagskraft og spørgeteknikker
- Indvendinger og 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 forhandling med det lille forspring, som gør en forskel.

Du får god viden om konflikthåndtering og kommunikation og lærer at gennemskue forhandlingssituationen, så du kan vælge den forhandlingsmodel, der giver dig det bedste resultat.

Du får mulighed for at afprøve teori og værktøjer, når relevante og interessante cases gennemgås og øves i praksis.

Målgruppe

Kurset er for dig, der har behov for teknikker til at gennemføre forhandlinger med kunder i salgssituationer og med leverandører i indkøbssituationer samt ønsker forhandlingsteknikker til at skabe varige kunde- og leverandørforhold.

Kontakt



Kristina Damborg Lundsgaard
Kursussekretær
27886014
kklu@ah.dk

Kursuspris

AMU-pris:
DKK 436,00

Uden for AMU-målgruppe:
DKK 1.385,10

Tilmelding