

Kulturforståelse og forhandlingsteknik

Kursusinfo

Dit udbytte

Du får et indblik i andre kulturer samt en forståelse for vigtigheden i at kende til andre kulturer og hvordan du kan anvende din viden i forskellige forhandlingssituationer. Du lærer hvordan du kan bruge kulturforståelsen i forhandlinger for et bedre udbytte.

Formål

- Du kender din egen kultur og kan anvende denne viden i mødet med andre kulturer og har forståelser herfor.
- Du kender til de udfordringer kulturforskelle kan skabe i mødet og samarbejdet, herunder forhandling med andre. Fx forhandlinger med kunder, leverandører og øvrige professionelle samarbejdspartnere.
- Du kender forhandlingsprocessens faser og grundlæggende mekanismer og kan anvende din viden i mødet med andre kulturer.
- Du kan skelne mellem pakkeforhandlinger og enkeltsagsforhandlinger og kender dermed betydningen af forskellige tilgange i forhandlingen.
- Du kender til de vigtigste elementer i en interkulturel kommunikation og kan skelne mellem bedømmelse og fordømmelse i en kommunikations-, forhandlings og samarbejdssituation.

Målgruppe

Elever i handelsuddannelsen.

Arbejdsindsats

37 timer

Eksamen

Ingen, men du får en karakter.

Forudsætninger

Du skal have en uddannelsesaftale. Det er gratis, og arbejdsgiveren får lønrefusion.

Kontakt

Helle Jensen
91333310
heje@ah.dk

Kursuspris

Forløbet er gratis for elever med uddannelsesaftale.
DKK 0,00

Tilmelding

