

Kommunikation og forhandlingsteknik

Fag: Lederens forhandlingsteknik

› **Fagnummer:**

43575

› **Varighed**

3 dage

› **AMU-pris:**

DKK 570,00

› **Uden for målgruppe:**

DKK 1.689,50

Målgruppe: Kurset retter sig mod AMU-målgruppens ledere. Det vil sige ledere med en uddannelsesbaggrund til og med erhvervsuddannelsesniveau.

Beskrivelse: Deltageren kan, som et element i ledelsesfunktionen, gennemføre forhandlinger med f.eks. kunder og leverandører på det operationelle niveau.

I jobfunktionen indgår:

- Identificering af forhandlingssituationen, dens faser og faldgruber.
- Forhandlingsstile og anvendelse af hensigtsmæssige kommunikationsformer på et grundlæggende niveau, herunder spørge- og lytteteknikker.

Fag: Kommunikation og feedback i administrativt arbejde

› **Fagnummer:**

47297

› **Varighed**

1 dag

› **AMU-pris:**

DKK 126,00

› **Uden for målgruppe:**

DKK 716,50

Målgruppe: Uddannelsen er udviklet til personer i faglærte og ufaglærte jobs, som arbejder med eller ønsker at arbejde med borger- og kundekontakt knyttet til det administrative arbejde.

Beskrivelse: Deltageren kan sætte rammer og lægge en strategi for forskellige typer samtaler med kunder, borgere og kolleger, fx vejlednings- og rådgivningssamtaler. Deltageren kan anvende et sprogbrug tilpasset samtalens formål og hermed bidrage til en effektiv opgave- og problemløsning. Herunder kan deltageren aflæse kropssprog, anvende aktiv lytning og relevante spørgeteknikker samt give konstruktiv feedback, sådan at de administrative kommunikative opgaver løses bedst muligt.

› **Kontakt**

Aalborg Handelsskole
9936 4600

› **Kursuspris**

AMU-pris:
DKK 696,00

**Uden for AMU-
målgruppe:**
DKK 2.406,00

› **Tilmelding**

