

Kursus**2 dage**

Nr. 12844 A

DKK 11.999

ekskl. moms

Dato

24-04-2024

13-05-2024

19-08-2024

26-09-2024

31-10-2024

Sted

Aarhus

Taastrup

Taastrup

Aarhus

Taastrup

Forhandlingsteknik

Få større succes og fremstå mere selvsikker i dine fremtidige forhandlingssituationer. På kurset får du en praktisk introduktion til og træning i de teknikker, der ligger til grund for en professionel og selvsikker forhandlingsteknik.

Få succes som forhandler

Ingen er født til succes som forhandler. Vindende forhandlingsteknik udvikles gennem erfaring, træning og teknikker, der danner fundamentet for succes. Efter kurset vil du mærke, hvordan du kan løfte resultaterne af dine forhandlinger til nye højder.

Deltagerprofil

Kurset henvender sig til dig, der ofte befinder sig i en forhandlingssituation. Du er måske sælger, indkøber eller salgsleder, men også konsulenter, akademiske medarbejdere og rådgivere får udbytte af kurset.

Udbytte

- Værktøjer til at forberede en professionel forhandling
- Lær at forlade forhandlingsbordet med en win-win-løsning
- Styrket gennemslagskraft
- Bevidsthed om, hvordan spørgsmål kan flytte mere end argumenter



- Redskaber til at håndtere dirty tricks
- Indsigt i, hvordan den meget konkurrerende forhandler kan vendes til en samarbejdende
- Input til at opnå en bæredygtig aftale
- Indsigt i din egen indflydelsesstil og input til, hvordan du kan optimere din stil

Det får du på arrangementet

- Øvelser og inddragelse
- Kursusbevis
- Erfaren underviser
- Maks. 15 deltagere
- Gratis parkering
- Materiale på dansk
- Undervisning på dansk

Indhold

- "Win-Win" filosofien - Lær at gennemføre en forhandling, så begge parter føler, at de går ud af forhandlingen som vindere. Få afdækket parternes virkelige interesser.
- Den professionelle forberedelse - Fra standpunktforhandlinger til problemløsende forhandlinger. Kom bag om standpunkterne og afdæk dine egne og modpartens reelle interesser og behov. På kurset stifter du bekendtskab med et forberedelsesskema, der hjælper dig til at få tænkt rundt om hele forhandlingen.
- Model der L-Ø-F-T-E-R en forhandling - Lær denne universelle model, hvori der indgår 6 faser. Herunder åbning af forhandlingen, argumentation, spørgeteknikker og lyttefærdigheder. Afslutning med effekt.
- Gør kagen større - Ved at tænke kreativt kan begge parter opnå et bedre forhandlingsresultat.
- Indflydelsesstil - Få afdækket, hvilke indflydelsesstile du primært benytter – og indsigt i, hvordan du kan bruge de forskellige stile – alt efter situationen.
- 21 tricks - Nogle er tilforladelige, andre i gråzonen og andre igen decideret beskidte. "Bad Guy - Good Guy", "Salamiteknikken", "Vildledende oplysninger" og "Manglende kompetence" er blot nogle af de 21 tricks, der hyppigt anvendes i forhandlinger. Kan du først sætte navn på et trick modparten benytter, er det nemmere at imødegå. Er du en af dem, der selv bruger mange tricks, så bliver du her bevidst om, hvilke der næsten altid er med til at skabe konflikter bagefter.
- Hvordan vender du en meget konkurrerende forhandler? - Få værktøjer til at takle den hårde modpart.
- Reelle aftaler - Om at afslutte forhandlingen med en aftale, der er bæredygtig.

Anmeldelser af Forhandlingsteknik

Yderst relevant og professionelt tilrettelagt.

— **Mauro Lucardi** JJW Arkitekter

Rigtig god og imødekommende underviser, der var god til at skabe et trygt og rart miljø. Fedt med en masse anekdoter til at understøtte teorien.

— **Pil Mathiasen** Berendsen Textil Service A/S.

Super kompetent underviser.

— **Jens Møldrup** SAAB Danmark A/S

Rigtig godt kursus og fine faciliteter.

— **John Madsen** Arkitektfirmaet HS A/S

Form

Kurset er praktisk og jordnært. Alle deltagere bliver aktivt involveret i forhandlingsøvelser i et forum, hvor fejl er tilladt. Som kursusmateriale får du udover øvelsesmateriale og test også bogen "Løft dine forhandlinger – privat og på jobbet" som er lige til at gå til.

[Se vores øvrige kurser i salg, indkøb og forhandling.](#)



UNDERVISER

Kirsten Andersen

Kirsten er konsulent og forfatter og har i mange år arbejdet med lederudvikling inden for forhandling, mødekultur, kommunikation og personlig udvikling. Kirsten er forfatter/medforfatter til en lang række bøger – bl.a. bøgerne "Løft dine forhandlinger" og "Bedre mødekultur".

Har du faglige spørgsmål så kontakt



Kitt Maria Rosenberg
+45 72201699
kmr@teknologisk.dk