

Forhandlingsteknik

Sådan lykkes du med at opnå dit mål og fastholde den gode relation til forhandlingspartneren

Vi er alle fra tid til anden involverede i forhandlinger. Derfor er det betydningsfuldt, at du er i stand til at opnå forhandlingsløsninger, der både giver din virksomhed, afdeling, projektgruppe og dig selv det optimale resultat.

Det er vigtigt at kunne forhandle på en ordentlig måde, så begge parter kan se hinanden i øjnene ved en ny forhandling. Den gode forhandling kræver grundig forberedelse og kendskab til en række forhandlingsteknikker. Dette kursus gør dig til en god forhandler, så du når dine mål og får optimale resultater i dine forhandlinger – hver gang!

Dit udbytte

På kurset arbejder vi med forhandlingsadfærd og argumentation i relationen til modparten. Du bliver trænet i metoder og teknikker til at afdække modpartens egentlige behov, så du bliver i stand til at ændre fastlåste standpunktsforhandlinger til problemløsende forhandlinger. Du lærer at forberede og gennemføre en professionel forhandling, hvor begge parter sidder tilbage med en oplevelse af at være vindere.

Indhold

Vi kommer ind på:

- Hvad er forhandling?
- Forhandling og konflikt
- Hvordan forberedes forhandlinger?
- Betydningen af at arbejde med mange løsningsforslag
- Kommunikation og påvirkning i forhandlinger
- Forhandlingens forskellige faser
- Forhandling med forskellige modparter

Du får bedre forhandlingsresultater:

- Du får forbedrede relationer til dine forhandlingsparter
- Du får viden om, hvordan du målretter din kommunikation
- Du får indsigt i, hvornår og hvordan du kan påvirke dine modparter
- Du bliver bedre til at klare forhandlinger med 'besværlige' modparter
- Du får mulighed for at få personlig coaching



Praktisk information

Pris

Medlemmer: kr. 17.375,- / Andre: kr. 19.325,-
Prisen inkluderer forplejning og materialer, men er ekskl. moms.

Varighed

3 dage i eksternat hos CfL i København.
De første to dage fra kl. 09.00 til kl. 17.00 og den sidste dag fra kl. 09.00 til kl. 16.00.

Dato

Find datoer for afholdelser på www.cfl.dk/forhandling

Det siger kursisterne

4,3 ud af 5 mulige ved en vurdering af kurset som helhed.

Se også

Konflikthåndtering 1
Kommunikation og personlig udvikling 1
Forandringsledelse og holdningsmobilisering

Personlig coach

Efter kurset har du mulighed for at få personlig eller telefonisk coaching om dine daglige forhandlingssituationer af underviseren, der har specialiseret sig i coaching.

Hvordan foregår det?

Forhandling er noget, der læres i praksis. Den bærende del af kurset er derfor en række engagerende øvelser, hvor du får afprøvet teknikkerne i forhandlinger med de andre deltagere og underviseren. Alle deltagere optages på video, og optagelserne bruges til at give dig konstruktiv og individuel feedback. Desuden giver optagelserne dig mulighed for selv at bedømme dine styrker og dine behov for udvikling.

Deltagere

Kurset er for dig, der ønsker at få teknikker og metoder til at forbedre dine resultater i forhandlinger. Du kan være mellemlider, projektleder på interne eller eksterne projekter eller ansvarlig for at forhandle aftaler med leverandører og eksterne samarbejdspartnere.



Center for Ledelse

Folke Bernadottes Allé 45 DK-2100 København Ø
Marselisborg Havnevej 22, 2. sal DK-8000 Aarhus C
Tlf.: 7023 0022 E-mail: info@cfl.dk
www.cfl.dk

Tilmeld dig her: www.cfl.dk/forhandling

Find flere kurser på www.cfl.dk/kursusoversigt



Har du ikke allerede en QR scanner på din mobiltelefon, kan du få en ved at sende en SMS til 1241 med teksten "scan".