

Program

Forhandlingsteknik

Dag 1

- Kl. 09.00 Velkomst
- Kl. 09.30 Hvad er forhandling?
- Øvelse
- Kl. 10.15 Påvirkning og forhandling
- Aktiviteter i en forhandlingsproces - oplæg og teori
- Kl. 10.45 Kommunikation i forhandlinger
- Præsentation af kommunikationsmodeller – teori
- Kl. 11.15 Distributiv og integrativ forhandling
- Øvelse og oplæg
- Kl. 12.15 Frokost
- Kl. 13.00 Hvad tænker bierne – modpartsanalyse
- Find ja'et
- Kl. 14.30 Forhandling med mange parter
- Øvelse – forberedelse
- Kl. 15.00 Pause
- Kl. 15.15 Forhandling med mange parter
- Øvelse – gennemførelse og teori-opsamling
- Kl. 17.00 Afslutning af dag 1

Dag 2

- Kl. 09.00 Velkomst og opsamling
- Kl. 09.30 Faser i et forhandlingsforløb
- Struktureret forhandlingsøvelse
- Teoretisk opsamling efter hver del
- Kl. 12.30 Frokost
- Kl. 13.30 Faser i et forhandlingsforløb – fortsat
- Kl. 15.15 Pause
- Kl. 15.30 Faser i et forhandlingsforløb – fortsat
- Kl. 16.30 Forhandling med forskellige modpartstyper
- Forberedelse af 3. dag
- Kl. 17.00 Afslutning dag 2

Dag 3

Kl. 09.00	Velkomst og opsamling samt forberedelse til forhandling
Kl. 09.30	1. forhandling
Kl. 10.05	Opsamling
Kl. 10.35	2. forhandling
Kl. 11.10	Opsamling
Kl. 11.45	3. forhandling
Kl. 12.30	Frokost
Kl. 13.30	Opsamling
Kl. 14.00	4. forhandling
Kl. 14.35	Opsamling
Kl. 15.00	Pause
Kl. 15.30	Afrunding og evaluering
Kl. 16.00	Slut