

**Kursus****2 dage**

Nr. 12844 A

**DKK 11.499**

ekskl. moms

**Dato**

21-06-2021

16-08-2021

11-10-2021

04-11-2021

31-01-2022

**Sted**

Aarhus

Taastrup

Aarhus

Taastrup

Taastrup

# Forhandlingsteknik

*Bliv mere motiveret og selvsikker i en forhandlingssituation ved at deltage på kurset Forhandlingsteknik. På dette kursus får du en grundlæggende, praktisk introduktion til og træning i de teknikker, der ligger til grund for professionel forhandlingsteknik.*

## Få succes som forhandler

Ingen er født til succes som forhandler. Vindende forhandlingsteknik udvikles gennem erfaring, træning og teknikker, der danner fundament for effektiv kommunikation og succesrig forhandling. Efter dette kursus vil du mærke, hvordan du kan løfte resultaterne af forhandlinger til nye højder.

*Yderst relevant og professionelt tilrettelagt.*

*- Mauro Lucardi, JJW Arkitekter*

## Deltagerprofil

Kurset henvender sig til alle, der ofte befinder sig i en forhandlingssituation, fx sælgere, indkøbere og salgsledere, men også konsulenter, akademiske medarbejdere og rådgivere kan få 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 samarbejdende
- Input til at opnå en bæredygtig aftale
- Indsigt i din egen indflydelsesstil og input til, hvordan du kan optimere din stil

*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.*

## 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.

## 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.

## Underviser



Kirsten Andersen 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 – herunder bl.a. bøgerne "Løft dine forhandlinger" og "Bedre mødekultur"

[Se vores øvrige kurser i Salg, Indkøb og Forhandling](#)

## Har du faglige spørgsmål så kontakt



Malene Kjærsgaard  
+45 72202523  
[mch@teknologisk.dk](mailto:mch@teknologisk.dk)