



**Virtuelt kursus**

**2 dage**

Nr. 86324 A

**DKK 11.499**

ekskl. moms

**Dato**

22-11-2021

**Sted**

Virtuelt kursus

# International forhandlingsteknik - lær at forhandle på tværs af kulturer

*Er det nok at have styr på forhandlingsteknikker og være god til engelsk, når du skal forhandle internationalt? – nej! International succes kræver flere kompetencer – dem får du på dette kursus. Vores underviser har stor træning på alle niveauer i international forhandling.*

## Få succes med dine internationale forhandlinger

På dette virtuelle kursus får du værktøjer til at forberede og gennemføre internationale forhandlinger – både i forhold til den formelle og uformelle forhandlingsproces. Du bliver i stand til at identificere kulturforskelle, vurdere deres betydning og hvordan, du skal håndtere dem. Du lærer at kommunikere præcist og effektivt på engelsk. Yderligere får du værktøjer til analyse af din modparts position og interesser samt, hvordan du tilpasser din adfærd og forhandlingsstrategi til din modparts kultur og forhandlingsteknik.

*Jeg synes, at kurset var meget inspirerende, lærerigt og relevant. Claus er enormt kompetent og en meget dygtig formidler.*

*- Lotte Lindeloff, EKF Danmarks Eksportkredit*

## Deltagerprofil

Kurset henvender sig til alle professionelle, der er involveret i internationale forhandlinger – eller har planer om det fremadrettet.

## Udbytte

Du lærer:

- at gennemføre internationale forhandlinger
- at håndtere og reflektere over din egen og andres forhandlingsadfærd
- at analysere din modparts kulturelle og forhandlingsmæssige udgangspunkt
- at planlægge af din forhandlingsstrategi
- at kommunikere formelt og uformelt i forhandlinger
- at lede møde effektivt — på engelsk

## Indhold

- Tværkulturel forhandlingstræning samt planlægning af forhandlingsstrategi
- Analyse af modpartens kultur og forhandlingsposition og interesser
- Forhandlingens faser og hvordan du navigerer i dem
- Træning i tværkulturel kommunikation og identifikation af faktorer der forstyrrer og fremmer vores budskab
- Effektive møder og tværkulturel mødeledelse
- Sprog og kultur i forhandlingen
- Psykologiske faktorer i forhandlingen
- Værktøjer til tværkulturel konflikthåndtering
- Forhandlingens vigtigste bestanddele og hvordan du får den koblet sammen
- Konkrete virkelighedsnære cases og øvelser – hvoraf nogle video-optages til refleksion og læring
- Teknikker til den formelle og uformelle forhandling

## Form

**Kurset, som foregår på engelsk**, veksler mellem øvelser, oplæg og analyse af egne forhandlinger. Nogle af forhandlingerne og møderne optages på video til nærmere drøftelse. Du får feedback på din måde at forhandle på, og du får styrket dit professionelle engelsk. Vi arbejder med virkelighedsnære cases, som illustrerer de centrale værktøjer i international forhandling.

Teori bliver på denne måde sat i en praktisk sammenhæng, og vi inddrager din egen erfaring med forhandlinger, hvad enten det er en international kontrakt, eller når du skal købe et køleskab. Vi veksler mellem det formelle og det uformelle, og du får det bedste ud af begge verdener, netop dét, dygtige globale forhandlere er mestre i

## Underviser



Claus er cand.mag. i engelsk og psykologi og har mere end 35 års erfaringer i internationale forhandlinger. Claus har undervist, rådgivet og coachet talrige erhvervsfolk, forskere og politikere i internationale forhandlinger. Han har arbejdet som rådgiver og underviser i bl.a. Etiopien, Usbekistan, Marokko samt over hele Europa. Yderligere er Claus forfatter til bogen "Communicating across borders" (2012).



### Har du faglige spørgsmål så kontakt



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