

Certificering i forhandlingsteknik

Opnå en certificering i forhandlingsteknik

Bliv certificeret forhandler

For at opnå et øget udbytte af din forhandling skal du bl.a. fokusere på de psykologiske virkemidler og personlige forudsætninger. På dette certificeringsforløb får du den nyeste viden, praksisnær træning og en bred portefølje af konkrete og effektive værktøjer i forhandlingsteknik.

Du bliver i stand til at styre enhver forhandling, fordi du lærer at afkode forskellige forhandlingssituationer, være løsningsorienteret, lægge en strategi for effektiv håndtering og få begge parter til at føle sig motiveret. Og så får du redskaber til konflikthåndtering. Med den rette forhandlingsteknik kan du skabe optimale forhandlingsresultater – også på tværs af kulturel indflydelse. Forløbet afsluttes med en eksamen, hvor du har mulighed for at opnå en certificering i forhandlingsteknik.

33.500 kr

Varighed: 5 dage

Næste ledige afholdelse: **2. sep. - 12. dec. 2019 Mannaz - Hørsholm**

Hvem deltager?

Dette forløb i forhandlingsteknik er for alle, der i deres hverdag har behov for at kommunikere for at opnå et mål. Forhandling er nemlig en tværgående kompetence og medvirker til at skabe resultater, effektivitet og styrkede relationer. Ikke kun i direkte forhandlinger, men også i konflikthåndtering og opnåelse af det effektfulde møde eller forretningsproces. Forhandlingsteknik er til gavn for både nye og erfarne forhandlere, der med et certifikat i hånden kan dokumentere sine kompetencer inden for forhandlingsteknik.

Hvis du allerede har den grundlæggende værktøjskasse på plads, kan du springe grundmodulet over "[Forhandlingsteknik 1 - Grundlæggende principper og processer](#)". I så fald skal du kontakte Christel Roust på tlf. 4517 6143 eller e-mail cro@mannaz.com.

På kurset arbejder du med:

- Vigtige teknikker og effektive værktøjer til forhandlingsteknik
- Afklaring af egne og modpartens mål samt evnen til at være løsningsorienteret
- Betydningen af win-win i opnåelse af den optimale aftale i din forhandling
- Håndtering af kendte tricks og modpartens strategi i en forhandling
- Din personlige gennemslagskraft via øvelser relateret til planlægning og gennemførelse af forhandlinger
- Optimale energibalancer i forhandlingssituationer og kommunikation
- Forståelse af forskellige persontyper

- Konflikt håndtering
- Den professionelle forberedelse – herunder forhandling i teams
- Afkodning af komplekse forhandlingssituationer
- Strategisk analyse, valg og implementering
- Fordelingsproblematikker og udbytteoptimering i en forhandling
- Rollen som forhandlingscoach og mediator

Udbytte

Dit udbytte

- Få en certificering i forhandlingsteknik
- Teknikker, værktøjer og processer til effektiv forhandling
- Stil de rigtige spørgsmål i en forhandling
- Lær betydning af win-win tænkning i opnåelse af den optimale aftale
- Imødegå de typiske tricks fra din modpart
- Lær at skabe gode relationer i en forhandling
- Forstå de personlige motivationselementer
- Kommunikér præcist, personligt og med respekt
- Få styr på konflikt håndtering og opnå færre konflikter og flere løsninger
- Opnå større gennemslagskraft, og få mere ud af forhandlingen
- Optimér din personlige forhandlingsstil og forhandlingsteknik
- Bliv i stand til at coache andre i forhandlingssituationer
- Bliv opdateret på de sidste nye trends inden for internationale forhandlingsteorier
- Få et netværk med andre erfarne forhandlere

Din virksomheds udbytte

- Certificeret forhandlingskompetence, som kan indgå i kvalitetssikringen
- Optimering af virksomhedens forhandlinger – både som optimale aftaler og øget effektivitet
- Effektiv håndtering af krævende forhandlingssituationer
- Medarbejdere, der opnår flere og bedre resultater i en forhandling
- En medarbejder med evner i konflikt håndtering
- Øget interne mediator- og coachingkompetencer
- Løsningsorienteret rollemodel inden for forhandling, konfliktløsning og mødeeffektivitet
- Styrket relationer til samarbejdspartnerne

Tag første skridt

I stedet for at tage hele forløbet "Certificering i forhandlingsteknik" kan du starte med kun at tage første del af forløbet, som er kurset "[Forhandlingsteknik - Grundlæggende principper og processer](#)". Hvis du ønsker at blive certificeret forhandler skal du dog tage hele forløbet.

Få et overblik over det samlede forløb i modellen nedenfor.

Certificering i forhandlingsteknik			
Modul 1 - Dag 1 og 2		Modul 2 - Dag 3 og 4	
Første del	Forhandlingsteknik 1 - Grundlæggende principper og processer	Psykologiske virkemidler - Transformerende teknikker - Motivations- og kommunikationstilpasning - Den kulturelle indflydelse på forhandlings-	Strategi, udbytteoptimering og certificering - Strategisk analyse, valg og eksekvering - Avanceret afkodning af komplekse forhandlings-
	Forhandlingens principper og processer - Forberedelsesværktøjer		

Forberedelse	<ul style="list-style-type: none"> - Spørgeteknik - Argumentation og indflydelse - Håndtering af den vanskelige situation og tricks - Forankring i eget miljø og udvikling 	Evt. forberedelse	<p>processen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Avanceret argumentationsteknikker - Fordelingsteknikker - Mediation og coaching - Forankring i eget miljø og udvikling 	<p>situationer</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fordelingsproblematikker og udbytteoptimering - Optimering af personlig forhandlingsstil - Forhandlingscoaching - Eksamen og certificering
--------------	--	-------------------	--	--



Temaer i forløbets moduler

Forberedelse inden modul 1

- Skema til afklaring af erfaringsniveau og ønsket læringsmål

Modul 1 – Grundlæggende principper og processer

- Grundlæggende teknikker og effektive værktøjer til forhandlingsteknik
- Indsigt i faserne i en forhandling
- Win-win-tankegangen og dens betydning for opnåelse af den optimale aftale i en forhandling
- Afklaring af egne og modpartens mål samt mulige løsningsforslag
- Håndtering af kendte tricks og modpartens strategi i en forhandling
- Relationsopbygning
- Konflikthåndtering
- Håndtering af usikkerhed og uklarhed
- Spørgeteknik
- Introduktion til håndtering af den vanskelige forhandler
- Udvidet interesseforståelse – vertikalt og horisontalt
- Personlig gennemslagskraft i en forhandling

Forberedelse inde modul 2 og 3

- Afklaring af nuværende teoretisk grundlag og erfaring samt ønske om personlige læringsmål. Dette er kun hvis du ikke har deltaget på [Forhandlingsteknik 1 - Grundlæggende principper og processer](#).

Modul 2 – De psykologiske virkemidler:

- Udbytteoptimering ved fokus på de psykologiske virkemidler
- Effekten af win-win-filosofien
- Forståelse af de personlige motivationstrikkere i forhandlinger
- Forståelse for egne og andres reaktionsmønstre i forhandlinger
- Tilpasning af personlig kommunikation og spørgeteknik
- Håndtering af fordelingsproblematikker
- Den professionelle forberedelse, herunder forhandlinger i teams
- Dynamikker i teamforhandlinger
- Interkulturelle elementer i forhandlinger
- Avanceret argumentation og indflydelse
- Coaching og mediering i en forhandling
- Personlig forhandlingsstil og gennemslagskraft

Modul 3 – Strategi, udbytteoptimering og certificering:

- Afkodning og effektiv håndtering af komplekse forhandlingssituationer
- Nyeste trends inden for internationale forhandlingsteorier
- Forståelse af egne styrker og udviklingsområder som forhandler
- Udbytteoptimering i en forhandling
- Værdikædeforståelse
- Den strategiske tilgang til en forhandling
- Strategisk analyse, valg og implementering
- Tredimensionel interesseafklaring (Typiske arketyper)
- Risikovurdering i en forhandling
- Fordelingsproblematikker
- Rollen som forhandlingscoach
- Netværk med andre erfarne forhandlere
- Certificering i forhandlingsteknik ved bestået eksamen

Prisen dækker over:

Før kurset:

- Invitation til 2-timers gratis møde om [God læring](#)
- Forberedelseskema der starter din refleksion, læringsprocessen og dine udviklingsmål
- Artikler om forhandling

Under kurset:

- 3 moduler
 - Modul 1 - "Principper og processer": 2 dage
 - Modul 2 - "Psykologiske virkemidler": 2 dage
 - Modul 3 - "Strategi, udbytteoptimering og certificering": 1 dag + Coachingsession + ½ Eksamensdag
- Fuld forplejning i kursustiden
- 1-2 underviser
- Kursusmateriale
- 16 deltagere

Efter kurset:

- Certifikat i forhandlingsteknik ved bestået eksamen
- Mulighed for tilkøb af personlig coaching til din videre udvikling

Praktisk gennemførelse

Forløbet er bygget op omkring teori, træning, virkelighedsnære øvelser, cases og oplæg fra deltagernes egne forhandlingssituationer. Fokus er på at give dig konkrete værktøjer og metoder inden for forhandlingsteknik, som du kan bruge direkte i din hverdag.

Du bliver både teoretisk og praktisk udfordret i et fortroligt miljø med personlig feedback, så du for alvor kan være succesfuld i din forhandling. Gennem den personlige feedback fra både de øvrige deltagere og underviseren arbejder du med og udvikler din personlige forhandlingsstil og din forhandlingsteknik. Kurset går tæt på din naturlige personlighed, idet de psykologiske virkemidler i en forhandling er i fokus. Dit udviklingsniveau gribes, udfordres og optimeres frem mod den afsluttende certificeringsproces.

Certificeringen i forhandling består både af en skriftlig eksamen, en praktisk case i forhandling og en vurdering af din evne til at give feedback til andre.

Mannaz

Dato	Sted	Modul	Overnatning	Ledighed
2. sep. - 12. dec. 2019	Mannaz, Hørsholm	Ledige pladser		
