

Videregående forhandlingsteknik FT2 – forhandlingspsykologi og udbytteoptimering

Styrk din forhandlingseffektivitet – sæt fokus på din adfærd, kommunikation og konflikthåndtering

Optimér forhandlingsudbyttet med effektfulde psykologiske virkemidler

Du kan styre enhver forhandlingssituation og skabe optimale forhandlingsresultater, når du får begge parter til at føle sig motiveret af forhandlingen. Det lærer du på kurset, hvor du bl.a. får indsigt i forhandlingspsykologi, udbytteoptimering, kommunikation og konflikthåndtering under en forhandling – det gælder også de svære forhandlinger.

På kurset vil du både blive teoretisk og praktisk udfordret i et fortroligt miljø med personlig udfordring og feedback.

Videregående forhandlingsteknik FT2 – forhandlingspsykologi og udbytteoptimering

Styrk din forhandlingseffektivitet – sæt fokus på din adfærd, kommunikation og konflikthåndtering

2 dages kursus

Virtuelt

14.999 kr ekskl. moms

[Kurset kan holdes hos jer – læs mere](#)

Hvem deltager?

Kurset er for dig, som allerede har teoretisk og/eller praktisk erfaring med forhandlinger. Det kan være gennem deltagelse på et mere grundlæggende kursus eller gennem den erfaring, du allerede har i rollen som forhandler.

Du kender til interesseafdækning, win-win-begrebet, BATNA, spørgeteknik, forhandlingsproces og forberedelsesprocesserne, men du mangler færdigheder, når du står over for den lidt sværere forhandling.



Udbytte

Dit udbytte

Større indflydelse ved forhandlingsbordet

Større udbytte af dine forhandlinger

Præcis, personlig og respektfuld kommunikation

Forståelse for dine og andres personlige motivationselementer

Indsigt i de psykologiske elementer i argumentation og indflydelse

Kendskab til transformerende spørgeteknik

Håndtering af vanskelige, konfliktfyldte og fastkørte forhandlinger

Håndtering af konflikter der ikke skaber tabere

Større gennemslagskraft

Optimeret personlig forhandlingsstil

Forankring af de nye kompetencer i eget miljø

Din virksomheds udbytte

Optimering af virksomhedens forhandlinger
Værktøjerne til at løse vanskelige, konfliktfyldte og fastkørte forhandlinger
Styrket relation til samarbejdspartnere
Løsningsorienteret rollemoder inden for forhandling, konfliktløsning og mødeeffektivitet mv

På kurset arbejder du med:

Motivations- og kommunikationstilpasning
Egne og andres psykologiske reaktioner under forhandlinger
Svære, vanskelige og fastkørte forhandlinger
Psykologien bag transformerende spørgeteknikker
Den kulturelle indflydelse på forhandlingsprocessen
Psykologiske argumentationsteknikker
Avanceret fordelingsteknik
Udbytteoptimering
Din egen forhandlingsadfærd – også som forhandlingsleder
Teamforhandling
Interkulturelle påvirkninger i forhandlinger
Medbragte cases fra eget miljø

Praktisk gennemførelse

Kurset, der varer 2 dage, er bygget op omkring teori, træning, cases og oplæg fra deltagernes egne forhandlingssituationer.

Fokus er på at give dig konkrete værktøjer og metoder, som du kan bruge i din hverdag.

Gennem virkelighedsnære øvelser og personlig feedback fra både øvrige deltagere og underviser arbejder du med og udvikler din personlige forhandlingsstil.

Kurset går tæt på din naturlige personlighed, fordi de psykologiske mønstre og virkemidler i en forhandling er i fokus – dette vil foregå i et trykt og fortroligt miljø.

6 gode råd til succes

Alle parter skal føle sig som vindere

[Læs artiklen](#)



Er der noget du er i tvivl om, ringer jeg dig op med personlig vejledning

René Fabricius Weichel

+45 4517 6140

rfw@mannaz.com

[Bliv ringet op](#)

Dato	Sted	Modul	Overnatning	Ledighed
------	------	-------	-------------	----------

Du kan trygt deltage på vores kurser

Forsamlingsforbuddet på højst 10 personer gælder ikke møder og andre arrangementer, hvor man "i det væsentligste sidder ned". Derfor afholder vi stadig alle kurser, uddannelser o.lign.

Vi følger nøje myndighedernes anbefalinger vedr. COVID-19 og har iværksat disse tiltag:

Undervisning foregår i store lokaler med min. 1 m afstand mellem hver stol.

Undervisningslokalet rengøres udførligt.

Alle skal bære **mundbind**, når man ikke sidder ned.

Alle skal jævnligt vaske hænder og spritte af.

Frokosten er portionsanrettet.

https://www.mannaz.com/wp-content/uploads/2020/10/Trykt-at-samarbejde-med-Mannaz_mSub.mp4

Vores retningslinjer er sidst opdateret d. 26. oktober 2020. Læs mere om retningslinjerne [her](#).

Prisen dækker over

Før kurset:

2-timers møde om [God læring](#)

Forberedelsesskema, der starter din refleksion og læringsproces

Artikler til indledende inspiration

Under kurset:

2 kursusdage (ingen overnatning)

Fuld forplejning i kursustiden

1 underviser

Kursusmateriale

Efter kurset:

Kursusbevis

Mulighed for tilkøb af personlig coaching til din videre udvikling

Konsulenter

På kurset møder du en af disse inspirerende undervisere:

Jan Vælds



Executive coach Jan Vælds beskæftiger sig med forhandlinger til daglig og har erfaringer fra både "real life" og undervisningssituationer. Han formår at skabe et trykt men udfordrende rum for kursuddeltagerne. Jan giver altid redskaber og input til personlig udvikling, som giver resultater allerede i din næste forhandling. Jan har arbejdet med forhandlingscoaching og rådgivning i en række af Danmarks største virksomheder. Han er civilingeniør og HD-U, certificeret coach og har forhandlingstræning fra Harvard Negotiation Project.

Anni Mikkelsen



Anni Mikkelsen er en erfaren og engageret underviser, der er god til at involvere kursuddeltagerne og skabe en inspirerende ramme for undervisningen. Hun har stor erfaring med at håndtere udfordrende forhandlinger og løse konflikter samt dilemmaer. Anni er coach og underviser bl.a. i forhandling, teamudvikling og ledelse. Anni har en baggrund i naturvidenskab med speciale i madvidenskab, hun er certificeret coach og har taget supplerende filosofiske kurser. Anni har over 15 års ledererfaring i fødevarerindustrien.

Søren Møller



Søren Møller har en Executive MBA, som er grundlagt på en række tekniske og ledelsesmæssige uddannelser. Han har arbejdet med forretningscoaching og organisatorisk udvikling i flere danske virksomheder. Søren beskæftiger sig dagligt med forhandlinger, og han har alsidige erfaringer fra både den udfordrende dagligdag og fra undervisningssituationerne. Søren har en passion for at udvikle den enkelte og skabe et miljø, hvor der er plads til humor og eftertanke. Hans undervisning er tilpasset din aktuelle situation og inddrager dine udfordringer.

Relaterede kurser

Forhandlingsteknik FT1 – værktøjer, teori og træning

Du opnår bedst dine forhandlingsmål ved at skabe en oplevelse af succes hos både dig og din modpart. Det får du teknikker, værktøjer, teori og træning i på dette kursus.

2 dage 10.500 kr ekskl. moms [Læs mere](#)

Kommunikation og Dialog

Bliver du ofte frustreret over, at andre misforstår, hvad du siger? Lær at styre og påvirke din kommunikation, så du taler på samme kanal som dine modtagere. Fokus er bl.a. ind på adfærd, kropssprog og følelser.

2 dage 12.900 kr ekskl. moms [Læs mere](#)

Ledelse, kommunikation og gennemslagskraft

Bliv bedre til at kommunikere overbevisende og personligt med gennemslagskraft, så du opnår følgeskab og skaber øget motivation.

3 dage 15.900 kr ekskl. moms [Læs mere](#)

Andre muligheder

Interne kurser

Alle vores kurser kan holdes ude hos jer. Der er god økonomi i interne kurser og fælles læring skaber fællesskab i jeres firma.

Kurset holdes kun for jeres virksomhed og tilpasses jeres konkrete ønsker og behov, fx om det skal være med fysisk fremmøde eller virtuelt.

[Læs om interne kurser](#)

Engelsk er altid en mulighed

Mange af vores kurser har en version, der afholdes på [engelsk](#). Hvis det ikke er tilfældet, kan vi altid lave en afholdelse på engelsk som internt kursus ude hos jer – fysisk eller virtuelt.

Kontakt os for at høre mere om mulighederne.

[Courses in English](#)

Individuel coaching

Hvis du ønsker at arbejde målrettet med din udvikling som fx leder, projektleder eller bare din personlige udvikling, kan du supplere dit kursus eller uddannelse med coachingsessioner.

Coachingen er individuel, og vi har altid en coach med mange års praktisk erfaring inden for dit felt.

[Læs mere om coaching](#)

Om Mannaz

Hvad er en virksomheds største konkurrencemæssige fordel? Hvad er en organisations vigtigste aktiv?

Det er menneskene.

Vi leverer kurser og uddannelser samt konsulentytelser – altid med fokus på mennesker og deres samspil i organisationer.



[Praksisnær læring](#) Ny viden har kun værdi, når den kommer i brug. [Om Mannaz](#)
[Kursusgaranti](#) Vi afholder alle kurser med forhøjet sikkerhed. [Book trygt os hos](#)
[DIEU](#) blev til Mannaz Siden 1975 har Mannaz leveret praksisnær læring. [Vores historie](#)
[Læring verden over](#) Kontorer i København, London, Malmö og Aarhus. [Global tilstedeværelse](#)
