

Forhandlingsteknik 2 – forhandlingspsykologi og udbytteoptimering

Styrk din forhandlingseffektivitet

Optimér forhandlingsudbyttet med 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.

Kurset bygger på den seneste teori fra Program on Negotiation (PON) fra Harvard Law School samt løbende forsknings opdateringer.

Udbytte

Dit udbytte

- 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
- Optimeret personlig forhandlingsstil

Din virksomheds udbytte

- Optimering af virksomhedens forhandlinger
 - Værktøjer til at løse vanskelige, konfliktfyldte og fastkørte forhandlinger
 - Styrket relation til samarbejdspartnere
 - Løsningsorienteret rollemøder inden for forhandling, konfliktløsning og mødeeffektivitet mv.
-

Spar 20% ved tilmelding til hele uddannelsen

Kurset er 2. del af vores uddannelse inden for forhandlingsteknik, som i alt består af disse tre kurser:

1. [Forhandlingsteknik 1 – værktøjer, teori og træning](#)
2. [Forhandlingsteknik 2 – forhandlingspsykologi og udbytteoptimering](#)
3. [Forhandlingsteknik 3 – strategisk forhandlingsledelse med certificering](#)

Sådan opnår du rabat

Hvis du tilmelder dig hele uddannelsen inden for forhandlingsteknik på én gang, dvs. de ovenstående tre kurser, opnår du rabat og skal kun betale 34.999 kr. ekskl. moms.

Kurserne skal bestilles samlet og afvikles inden for et år i den rækkefølge, der passer dig bedst. Såfremt du afmelder et af kurserne, vil du blive faktureret fuld pris på de kurser, du har deltaget på.

[Læs mere om hele uddannelsen med certificering](#)

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.



På kurset arbejder du bl.a. med:

- Motivations- og kommunikationstilpasning
- Egne og andres psykologiske reaktioner under forhandlinger

- Den kulturelle indflydelse på forhandlingsprocessen
- Avanceret fordelingsteknik
- Din egen forhandlingsadfærd – også som forhandlingsleder
- Teamforhandling
- Interkulturelle påvirkninger i forhandlinger

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 trygt og fortroligt miljø.

Kursusoversigt

Dato	Sted	Modul	Overnatning	Ledighed
7. jun 2023	Mannaz, København K	1 Modul	Nej	Ledige pladser
7. jun 2023	Mannaz, København K	1 Modul	Nej	Ledige pladser
7. jun 2023	Mannaz, København K	1 Modul	Nej	Ledige pladser
7. jun 2023	Tivoli Hotel, København V	1 Modul	Nej	Ledige pladser

Se opdaterede datoer og priser via linket nedenfor:

<https://www.mannaz.com/da/kurser-og-uddannelser/forhandling-og-salg/videregaende-forhandlingsteknik-forhandlingspsykologi-og-udbytteoptimering/>

Prisen dækker over:

Før kurset:

- Forberedelseskema, 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 trygt men udfordrende rum for kursusedtagerne. 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 kursusedtagerne 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 fødevareindustrien.

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.

Malene Truelsen



Malene Truelsen er jurist og [certificeret coach](#). Hun har mange års praktisk erfaring med alle typer af forhandling som topleder i store statslige og kommunale organisationer. Malene formår at bruge sine praktiske erfaringer og sin teoretiske viden til at skabe et læringsrum, der i trygge rammer involverer, udfordrer og inspirerer kursusedtagerne. Hun har et særligt blik for den enkeltes behov og potentiale, og hun bruger deltagerens erfaringer og dilemmaer som inspiration i undervisningen. Malene arbejder til daglig med forhandlings- og karrierecoaching og med ledelsessparring bl.a. i forbindelse med organisationsudvikling.

Vidste du...?

Interne kurser

Alle vores kurser kan holdes kun for din virksomhed – enten ude i virksomheden eller virtuelt. Der er god økonomi i interne kurser, og fælles læring skaber fællesskab. Kurset tilpasses jeres konkrete ønsker og behov.

[Få mere viden](#)

Personlighedstest

Hos Mannaz tilbyder vi et hav af forskellige tests/målinger med feedbacksamtale, så du kan blive en endnu bedre version af dig selv. Du kan bl.a. vælge mellem MBTI®, Hogan, Lumina Spark, Mannaz 360° m.m.

[Læs mere](#)

Coaching

Hvis du ønsker at arbejde målrettet med din udvikling, kan du supplere dit kursus med coachingsamtaler. Coachingen er individuel, og vi har altid en coach med mange års erfaring inden for dit felt.

Mannaz

[Bliv coachet](#)

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.

[Se engelske kurser](#)

Om Mannaz

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

Det er menneskene.

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



[Udvikling siden 1975 Mannaz var DIEU, Danske Ingeniørers Efteruddannelse. Se vores historie](#)
[Praksisnær læring Ny viden har først værdi, når den bliver taget i brug. Læs om Mannaz](#)
[Udvikling verden over Vi har kontorer i København, London, Malmö og Aarhus. Kontakt os](#)
[Udnyt jeres potentiale Vi tilbyder også skræddersyede konsulentytelser. Se alle ydelser](#)

