

Certificering i forhandlingsteknik (FT3)

Få et certifikat i forhandlingsteknik

Bliv certificeret forhandler

For at opnå succes ved forhandlingsbordet skal du bl.a. fokusere på udbytteoptimering og den strategiske tilgang til en forhandling. Det får du viden, værktøjer og træning i på dette kursus.

Kurset afsluttes med en eksamen, hvor du har mulighed for at få en certificering i forhandlingsteknik.

Certificering i forhandlingsteknik (FT3)

Få et certifikat i forhandlingsteknik

3 dages kursus

1 modul,

1 kursussteder

Nyhed 17.999 kr ekskl. moms

Vælg dato og lokation

17. jun - 23. aug 2021 Tivoli Hotel, København V

[Tilmeld](#)

[Se alle datoer og steder](#)

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

Hvem deltager?

Dette forhandlingskursus er for alle, der ønsker at få dybere indsigt i udbytteoptimering og komplekse forhandlingssituationer.

Du ønsker også at få dokumentation på dine nye kompetencer som forhandler, hvilket du får mulighed for på dette kursus som afsluttes med en eksamen og certifikat (ved bestået eksamen).

Mangler du de grundlæggende værktøjer?

Hvis ja, så skal du starte med at tage kurset "[Forhandlingsteknik FT1 – værktøjer, teori og træning](#)". Hvis du ønsker at blive certificeret forhandler, skal du tage [hele vores forhandlingsuddannelse](#).

Udbytte

På kurset arbejder du med:

Afkodning og effektiv håndtering af komplekse forhandlingssituationer

Strategisk analyse, valg og implementering

Fordelingsproblematikker og udbytteoptimering i en forhandling

Rollen som forhandlingscoach og mediator

Tredimensionel interesseafklaring (typiske arketyper)

Risikovurdering i en forhandling

Værdikædeforståelse

Nyeste trends inden for internationale forhandlingsteorier

Dit udbytte

Certificering i forhandlingsteknik (ved bestået eksamen)

Værktøjer til at kunne coache andre i forhandlingssituationer

Forståelse af egne styrker og udviklingsområder som forhandler

Et netværk med andre erfarne forhandlere

Indsigt i fordelingsproblematikker

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

Øget interne mediator- og coachingkompetencer

Løsningsorienteret rollemodel inden for forhandling, konfliktløsning og mødeeffektivitet

Styrket relationer til samarbejdspartnerne

Kurset er en del af vores uddannelse inden for forhandlingsteknik

Den samlede uddannelse inden for forhandlingsteknik er opbygget af tre kurser, hvoraf dette kursus er 3. del af uddannelsen. Uddannelsen består af delene/kurserne:

[Forhandlingsteknik – værktøjer, teori og træning \(FT1\)](#)

[Videregående forhandlingsteknik – forhandlingspsykologi og udbytteoptimering \(FT2\)](#)

[Certificering i forhandlingsteknik \(FT3\)](#)

Spar penge ved tilmelding til hele uddannelsen

Hvis du tilmelder dig hele uddannelsen inden for forhandlingsteknik på én gang, dvs. de ovenstående tre kurser, opnår du rabat og skal kun betale 39.999 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](#)

Kursusoversigt

Varighed 3 dage

Modul 1 modul

Overnatning Nej

Pris ekskl. moms 17.999 kr

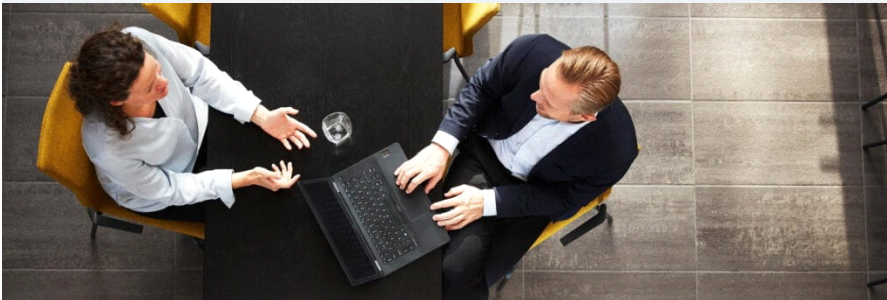
Sted: Hele landet

Dato
Ledighed
Pris ekskl. moms
Sted Tivoli Hotel, København V
Dato 17. jun - 23. aug 2021 [Se detaljer](#)
Modul 1 modul
Overnatning Nej
Ledighed Ledige pladser
Pris 17.999 kr ekskl. moms [Tilmeld](#)
[Se detaljer](#)
Sted
Dag
Dato
Tidspunkt (CET)
Modul
Sted Tivoli Hotel, Arni Magnussons Gade 2, 1577 Kbh. V | [Se på kort](#)
Dag 1
Dato 17-06-2021
Tidspunkt 09:00 - 16:00
Modul Modul 1 - 2 dage og efterfølgende 2x45 min. individuel coaching
Sted Tivoli Hotel, Arni Magnussons Gade 2, 1577 Kbh. V | [Se på kort](#)
Dag 1
Dato 18-06-2021
Tidspunkt 09:00 - 16:00
Modul Modul 1 - 2 dage og efterfølgende 2x45 min. individuel coaching
Sted Tivoli Hotel, Arni Magnussons Gade 2, 1577 Kbh. V | [Se på kort](#)
Dag 1
Dato 23-08-2021
Tidspunkt 10:00 - 15:00
Modul Eksamen - ½ dag
[Tilmeld](#)
Hele landet
[Se valgte](#)

Prisen dækker over:
Før kurset:
Artikler om forhandling

Under kurset:
1 undervisningsdag
1 coachingsession
½ eksamensdag
Fuld forplejning i kursustiden
1-2 undervisere
Kursusmateriale

Efter kurset:
Certifikat i forhandlingsteknik ved bestået eksamen
Mulighed for tilkøb af personlig coaching til din videre udvikling
Praktisk gennemførelse
Kurset 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.
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.



Konsulenter

På kurset møder du en eller flere 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 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 – værktøjer, teori og træning (FT1)

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 10.999 kr ekskl. moms [Læs mere](#)

Videregående forhandlingsteknik – forhandlingspsykologi og udbytteoptimering (FT2)

Optimér dine forhandlingsresultater - deltag på kurset, som bl.a. sætter fokus på dine egne og andres motivationsfaktorer, handlemønstre, kommunikation og kulturel indflydelse.

2 dage 14.999 kr ekskl. moms [Læs mere](#)

Negotiations that create results

You will only fulfil your ambitious objectives in a negotiation by creating an experience of shared success. Receive the basic tools for setting up and managing negotiations where both parties feel that their voices have been heard so that you achieve your results in unison.

2 dage 10.999 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 konsulenttydelser – altid med fokus på mennesker og deres samspil i organisationer.



[Praksisnær læring](#) Ny viden har kun værdi, når den kommer i brug. [Om Mannaz](#)
[Book trygt hos os](#) 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](#)