

Kursus hos Mannaz

# Forhandlingsteknik 2 – forhandlingspsykologi og udbytteoptimering

Styrk din forhandlingseffektivitet

- 📄 2 dage | 15 lektioner
- 📍 København
- 💬 Dansk
- 🏷️ 14.999 kr. (ekskl. moms)
- 👍 4.5/5.0 tilfredshed

Mannaz

# FORHANDLINGSTEKNIK 2

Du kan styre enhver forhandlingsituation 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.

## Hvem deltager på kurset?

---

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.

---

*“ God underviser, gode faciliteter og lokaler. Dejligt med en bog som man får med og gode slides og printet materiale. Det er guld værd.”*

*– Gina Garde, Danske Revisorer*

---

# Kursets opbygning og indhold

---

Kurset foregår over 2 sammenhængende dage.

## 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.

## Kursusprisen indeholder

---

- 🕒 Forberedelsesskema, der starter din refleksion og læringsproces
- 🕒 2 kursusdage
- 🕒 Fuld forplejning
- 🕒 Kursusmateriale
- 🕒 Kursusbevis
- 🕒 Mulighed for tilkøb af personlig coaching til din videre udvikling

[LÆS MERE OG TILMELD DIG HER](#)

# Det får du ud af kurset

---

Når du deltager i dette kursus, får du ikke bare personlige kompetencer, men også færdigheder, som din virksomhed eller organisation kan få stor gavn af.

## Dit personlige 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 rollemoder inden for forhandling, konfliktløsning og mødeeffektivitet mv

## Har du spørgsmål?

Du er altid velkommen til at henvende dig for at få uddybet, hvilket kursus eller hvilken uddannelse der passer bedst til dine behov.

### René Fabricius Weichel

Senior Product Manager

[r fw@mannaz.com](mailto:r fw@mannaz.com) | +45 4517 6140



## Hold kurset kun for jeres medarbejdere

Med et virksomhedsinternt forløb vælger I et kursus fra vores brede portefølje. Forløbet afholdes kun for jeres medarbejdere og tilpasses jeres konkrete behov, ønsker og forretningsmæssige mål.

Kontakt **Mariann Illum Vendler**, Relation Manager: [miv@mannaz.com](mailto:miv@mannaz.com) | +45 4517 6189