

Forhandlingsteknik

En vellykket forhandling drejer sig i al sin enkelhed om, at to parter sætter sig ned over for hinanden og når frem til en aftale ved hjælp af kreativitet og åbenhed.

De fleste af os forhandler hver dag med lederen, medarbejderne, kollegerne, leverandørerne eller kunderne. En forhandling kan og bør være en kreativ proces, hvor begge parter føler sig som vindere. Forhandlingen skal være med modparten, ikke mod.

Men det er langt fra altid tilfældet. For at blive bedre til at forhandle skal vi blive bedre til at lytte til, hvad andre mennesker siger, koncentrere os om det væsentlige og ikke mindst tale med hinanden.

Jo hurtigere man indser, at de behov og ideer, man selv er styret af, er de samme som dem, der styrer modparten, jo hurtigere kan man opnå de mest konstruktive og tilfredsstillende aftaler.

Formål

At sikre, at deltagerne i fremtidige forhandlinger er ligeværdige. Det gælder både med hensyn til planlægning, teknikker og faldgruber.

Indhold

- Persontyper i forhandlingen
- Planlægning af forhandlingen
- Målsætninger for forhandlingen
- Forhandlingsformer
- Strategi i forhandlingen
- Taktik i forhandlingen
- Forhandlingsteknikker
- Kommunikation
- Position i forhandlingen
- Indrømmelser

Udbytte

Deltageren bliver i stand til at håndtere forhandlingen på et højt niveau. Blandt andet bliver de i stand til at gennemskue forhandlingspartens motiver for udspil i forhandlingen. Deltageren bliver i stand til at bruge sin position på en konstruktiv og hensigtsmæssig måde i forhandlingen.

Deltageren vil føle sig mere sikker, og dermed opnå bedre resultater i kommende forhandlinger.

Forløb

Der arbejdes i grupper efter små oplæg i plenum, hvorefter de løste opgaver fremlægges eller debatteres.

Der lægges vægt på deltagernes erfaringer fra egen hverdag.

Der trænes i form af rollespil.

Varighed

2 dage.

Pris

Pris pr. deltager inklusiv materiale, og hotel Kr. 7.000,00

ConTra Denmark ApS

Idyl 17, Tved, 6000 Kolding - Telefon +45 76 96 30 50
www.contrainternational.com