
Negotiation skills

Varighed: 2 Days Kursus Kode: GNS100E

Beskrivelse:

"Win-Win" filosofien

Kan det virkelig lade sig gøre at gennemføre en forhandling, hvor begge parter føler, at de går ud af forhandlingen som vindere? Ja, det kan det. Det handler blandt andet om at få afdækket parternes virkelige interesser.

Den professionelle forberedelse - fra standpunktforhandlinger til problemløsende forhandlinger

Kom bag om standpunkterne og afdæk dine egne og modpartens reelle interesser og behov. Du stifter bekendtskab med et forberedelsesskema, der hjælper dig til at få tænkt rundt om forhandlingen.

Model der L-Ø-F-T-E-R en forhandling

En universel model hvori der indgår 6 faser. Herunder åbning af forhandlingen. Argumentation, spørgeteknikker og lyttefærdigheder. Afslutning med effekt.

Gør kagen større

Ved at tænke kreativt kan begge parter opnå et bedre forhandlingsresultat.

Indflydelsesstil

Du får afdækket, hvilke indflydelsesstile du primært benytter – og indsigt i, hvordan du kan bruge de forskellige stile – alt efter situationen.

Match, rapport, lead

Om at skabe gode relationer og et godt fundament for den videre forhandling.

21 tricks – nogle er tilforladelige, andre i gråzonen og andre igen decideret beskidte

"Bad Guy - Good Guy", "Salamiteknikken", "Vildledende oplysninger" og "Manglende kompetence" er blot nogle af de 21 tricks, der hyppigt anvendes i forhandlinger. Kan du først sætte navn på et trick modparten benytter, er det nemmere at imødegå. Er du en af dem, der selv bruger mange tricks, så bliver du her bevidst om, hvilke der næsten altid er med til at skabe konflikter bagefter.

Hvordan vender du en meget konkurrerende forhandler?

Værktøjer til at takle den hårde modpart.

Reelle aftaler

Om at afslutte forhandlingen med en aftale, der er bæredygtig.

Målgruppe:

Alle der er involveret i forhandlinger, både interne og eksterne kunder.

Agenda:

- | | |
|--|---|
| ■ Værktøjer til at forberede en professionel forhandling | ■ Redskaber til at håndtere dirty tricks |
| ■ Lær at forlade forhandlingsbordet med en win-win løsning | ■ Input til at vende en konkurrerende modpart og skabe fælles læsninger |
| ■ Styrket gennemslagskraft | ■ Input til at opnå en bæredygtig aftale |
| ■ Bevidsthed om, hvordan spørgsmål kan flytte mere end argumenter | ■ Indsigt i din egen indflydelsesstil og input til, hvordan du kan optimere din stil. |
| ■ Værktøjer til at skabe gode relationer og vedligeholde dem under forhandlingen | |
-

Forudsætninger:

- Der er ingen forudgående for dette kursus.
-

Indhold:

Kurset er praktisk og jordnært.

Alle deltagere bliver aktivt involveret i forhandlingsøvelser i et forum, hvor fejl er tilladt. Som kursusmateriale får du udover øvelsesmateriale og test også bogen "Løft dine forhandlinger – privat og på jobbet" som er lige til at gå til.

Flere Informationer:

For yderligere informationer eller booking af kursus, kontakt os på tlf.nr.: 44 88 18 00

training@globalknowledge.dk

www.globalknowledge.com/da-dk/

Global Knowledge, Stamholmen 110, 2650 Hvidovre