

Lederens forhandlingsteknik

Kort fortalt

Du lærer at identificere forskellige forhandlingssituationer og aktivt bruge forskellige forhandingsteknikker i rollen som leder, herunder afdække forhandlingers typiske faseforløb og eventuelle faldgrupper. Du får opbygget færdigheder i forskelllige spørge- og lytteteknikker og bliver bevidst om din foretrukne forhandlingsstil.

Kontakt

Gitte Hansen
3193 5612
gh@zbc.dk

Fag: Lederens forhandlingsteknik

Fagnummer: 43575	**Varighed** 3 dage
AMU-pris: DKK 654,00	**Uden for målgruppe:** DKK 1.947,65

Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 654,00

Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:
DKK 1.947,65

Målgruppe: Kurset retter sig mod AMU-målgruppens ledere. Det vil sige ledere med en uddannelsesbaggrund til og med erhvervsuddannelsesniveau.

Beskrivelse: Deltageren kan, som et element i ledelsesfunktionen, gennemføre forhandlinger med f.eks. kunder og leverandører på det operationelle niveau.

I jobfunktionen indgår:
- Identificering af forhandlingssituationen, dens faser og faldgruber.
- Forhandlingsstile og anvendelse af hensigtsmæssige kommunikationsformer på et grundlæggende niveau, herunder spørge- og lytteteknikker.

Tilmelding