



Lederens forhandlingsteknik

Kort fortalt

Du lærer at identificere forskellige forhandlingssituationer og aktivt bruge forskellige forhandlingsteknikker i rollen som leder, herunder afdække forhandlingens typiske faseforløb og eventuelle faldgrupper. Du får opbygget færdigheder i forskellige 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 624,00 | Uden for målgruppe: DKK 1.869,85 |

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.

Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 624,00

Ikke AMU-målgruppe, fremmøde:
DKK 1.869,85

Tilmelding

