



Lederens forhandlingsteknik

Kort fortalt

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

Fag: Lederens forhandlingsteknik

> **Fagnummer:**
43575

> **Varighed**
3 dage

> **AMU-pris:**
DKK 576,00

> **Uden for målgruppe:**
DKK 1.712,45

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.

> Kontakt

ZBC
Kursusteamet
55788888

> Kursuspris

AMU-målgruppe:
DKK 576,00

**Ikke AMU-målgruppe,
fremmøde:**
DKK 1.712,45

> Tilmelding

