



Lederens forhandlingsteknik

Kursusinfo



På lederkurset i forhandlingsteknik gennemgår vi forhandlingens faser, win/win-filosofien, lederens forberedelse, tips og tricks samt teknikken bag en succesfuld aftale. Da forhandling handler om kommunikation, dykker vi dybere ned i kommunikationens redskaber og deres betydning.

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**

Niels Brock kursusafdeling
33419100
kursus@brock.dk

> **Kursuspris**

AMU:
DKK 576,00

Uden for målgruppe:
DKK 1.712,45

> **Tilmelding**

