

Power2Negotiate®

Du ved sikkert, at der findes flere forskellige forhandlingsteknikker, men er du også bevidst om din egen? Har du en strategi? Kender du effekten af din kommunikation under forhandlingen? Power2Negotiate® giver dig indsigt i dette. Du lærer, hvordan du udnytter denne indsigt bedst muligt, samtidig med at du bevarer din integritet.

Med forskellige teoretiske rammer og masser af praktiske øvelser lærer du, hvordan du opnår et godt resultat, samtidig med at du bevarer de gode relationer.



Styrk dine forhandlingsevner og opbyg respektfulde relationer med praktiske værktøjer. Kommuniker strategisk for mere effektive og selvsikre forhandlinger.

Punkterne i forhandlingsmodellen gennemgås og du lærer at anvende forskellige indflydelsesstile på hvert trin. Du øver forhandlingsteknikker gennem en række realistiske øvelser. Vi kigger på dine læringsmål, herunder forberedelse til en kommende forhandling, hvor du får mulighed for at træne med en kursuskollega.

Hvorfor deltage på kurset?

På dette kursus kan du ikke blot læne dig tilbage og lytte. Du vil blive sat i gang med det samme for at anvende al den teori, du lærer. Vi fokuserer på både verbal og nonverbal kommunikation og går i dybden. På denne måde udvikler du de færdigheder, der er nødvendige for at indgå i en forhandling med overbevisning, samtidig med at du styrker dine relationer. Denne træning vil gøre et varigt indtryk på dig.

Dette lærer du på kurset

- Gå til forhandlingen med grundig forberedelse og ro i maven.
- Få styr på de vigtigste principper, der skaber gode resultater.
- Kommunikér klart og professionelt – også når det spidser til.
- Skab løsninger, hvor begge parter føler, de har vundet.

Hvad er resultaterne?

Når du har gennemført kurset, vil du kunne forhandle på et højere niveau og bruge din indflydelse til at opnå bedre resultater.

- Forstå og brug grundlæggende forhandlingsteknikker til at strukturere dine forhandlinger bedre.
- Udvikle strategier til at håndtere pres og vanskelige forhandlinger med ro og overblik.
- Tilpas din kommunikation, så du opbygger tillid og opnår indflydelse hos dine forhandlingspartnere.
- Genkend og overvind typiske udfordringer ved forhandling, så du når dine mål.
- Skærp dine evner inden for aktiv lytning og spørgeteknik, så du får afdækket interesser og skabt værdi i forhandlingen.

Er kurset relevant for mig?

For dig, der gerne vil mestre forhandling og skabe bedre resultater.

Uanset om du synes, det er svært at navigere i forhandlinger, bliver usikker i pressede situationer eller har svært ved at lande aftaler, som alle er tilfredse med – så er det her kurset, der klæder dig godt på. Du får konkrete værktøjer, der styrker din evne til at forhandle klart, trygt og effektivt – både i dagligdagen og i mere komplekse forhandlingssituationer. Perfekt til dig, der vil tage dine forhandlingsevner til næste niveau.

Influence-modellen®

Influence-modellen®, er udviklet på Harvard, og er en stærk videnskabelig model, der danner grundlaget for vores filosofi.

Modellen omfatter 4 indflydelsesstile samt en række tilhørende typer adfærd og hjælper dig med at være kritisk i din vurdering af enhver kommunikation. Og naturligvis også med at anvende indflydelsesstilen i praksis.

Kurset kort fortalt

Dag 1: Kom godt fra start med forhandling.

Du bliver introduceret til den grundlæggende teori bag forhandlingsteknik og arbejder med Influence-modellen® som udgangspunkt for din adfærd i forhandlingssituationer. Du lærer at forberede dig effektivt og strukturere en forhandling trin for trin, så du kan sikre et godt resultat. Gennem målrettede øvelser opbygger du et solidt fundament for dine egne forhandlinger.

Dag 2: Effektiv forhandling.

Du lærer at bruge både din adfærd og din teknik til at navigere sikkert gennem komplekse forhandlinger – med selvtillid og overblik, hvor du føler dig i kontrol over både proces og resultat. Du arbejder praktisk med alt det, du har lært, så det forankres, og du føler dig klar til at bruge det i dine egne forhandlinger.

Tilmelding og information

Kontakt os for at høre mere om kurset
Power2Negotiate® via:



+45 70 10 71 60



customerservice@influencecompany.com

Praktisk information

Varighed:

- 2 dage (20 timer), kl. 9 - 20 med overnatning

Kursets opsætning:

- 1 træner per 9 deltagere
- 1 til 2 timers online forberedelse

Priser:

- Kursuspris 2 dage: DKK 17.500,-
- Ekskl. moms, forplejning, overnatning

**Vi er The
Influence
Company
Denmark**

Vi er en utraditionel kursusvirksomhed, der har gjort tingene lidt anderledes siden 1942 og er dermed Danmarks ældste træningsvirksomhed inden for lederudvikling. Hos os kan du ikke bare læne dig tilbage og slappe af. Kurset er hands-on fra starten og vi hjælper dig med at bryde mønstre, opnå større indsigt og opfordrer dig til at opleve. Til at lære. Og vigtigst af alt: Til at handle. Det er det, der gør os populære. Vi har allerede trænet over 150.000 personer.