

Kursus hos Mannaz

Forhandlingsteknik 3 – strategisk forhandlingsledelse med certificering

Bliv certificeret forhandler

- 📄 2 dage | 15 lektioner
- 📍 København
- 💬 Dansk
- 🏷️ 17.999 kr. (ekskl. moms)
- 👍 4.7/5.0 tilfredshed

Mannaz

FORHANDLINGSTEKNIK 3

Du opnår de bedste forhandlingsresultater, når du med din forhandlingsledelse kan afkode enhver forhandlingssituation og lægge strategien for effektiv håndtering. Det får du værktøjer til på dette kursus.

Derudover lærer du at optimere din forhandlingsstil, håndtere de uundgåelige forandringsreaktioner og sætte forhandlingen i strategisk perspektiv – alt dette med udgangspunkt i en globalt anerkendt metode.

Efter kurset kan du også coache og udvikle andre til at blive stærke forhandlere.

Ved bestået eksamen opnår du en anerkendt certificering i forhandlingsteknik.

Hvem deltager på kurset?

Kurset er målrettet dig, som ønsker internationalt anerkendte forhandlingskompetencer. Det kan fx være du dagligt leder forhandlinger, og/eller du står overfor nye forhandlingsudfordringer. Det kan også være, du ønsker at kunne træne kollegaer og medarbejdere i forhandlingsteknik på et kvalificeret niveau.

For at kunne deltage på kurset, skal du have praktisk erfaring fra forhandlingssituationer og et teoretisk grundlag fx fra deltagelse på "[Forhandlingsteknik 1](#)" og "[Forhandlingsteknik 2](#)" eller har tilsvarende viden fra lignende kurser.

Mangler du den grundlæggende viden?

Så deltag på vores fuldendte [forhandlingsuddannelse](#), som fører dig trygt igennem alle facetter af forhandlingsteknik og gør dig til en certificeret forhandler.

"Rigtig god underviser, formår at skabe trygge rammer i læringsmiljøet."

– Gina Garde, FSR - Danske Revisorer

MannaZ

Kursets opbygning og indhold

Kurset består af 1 undervisningsdag og 1 certificeringsdag.

På kurset arbejder du bl.a. med:

- 🕒 Strategisk analyse, valg og eksekvering
- 🕒 Avanceret afkodning af komplekse forhandlingsituationer
- 🕒 Multiparameterforhandlinger og forankring af forhandlingsresultatet
- 🕒 Den Forhandlingsledelsens forskellige perspektiver
- 🕒 Styrker og muligheder i forhandlingscoaching og mediation
- 🕒 Train-the-trainer potentialet og udvikling af andre forhandlere
- 🕒 Optimering af personlig forhandlingsstil gennem coaching og sparring på egen situation.

Kursusprisen indeholder

- 🕒 Optagelsesinterview forud for kurset baseret på analyse af kompetence og typiske resultater hos dig
- 🕒 Tilsendt materiale og forberedelsesopgaver/øvelser inden den fysiske kursusdag
- 🕒 1 dages undervisning
- 🕒 2 individuelle coachingsessioner før certificeringsdagen (tidspunkt aftales individuelt)
- 🕒 1 certificeringsdag med tredelt eksamen og case training, personlig feedforward session og train-the-trainer session
- 🕒 Fuld forplejning
- 🕒 Kursusmateriale
- 🕒 Certifikat i forhandlingsteknik ved bestået eksamen
- 🕒 Mulighed for tilkøb af [personlig coaching](#) til din videre udvikling

[LÆS MERE OG TILMELD DIG HER](#)

MannaZ

Forberedelse, eksamen og certificering

Sådan foregår dit kurset:

På Forhandlingsteknik 3 vil du både blive teoretisk og praktisk udfordret i et fortroligt miljø med coaching, plenumcases og personlig feedback baseret på din adfærd og opnåede resultater.

Kursusdagen består af afkodning af dig og de andre deltagers forberedelsesarbejde, opdatering af de nyeste teorier og praktiske øvelser i plenum med feedback og feedforward fra de øvrige deltagere og underviser.

Cases, der er certificeringscase for én deltager, bliver undervisningscase for en anden deltager og omvendt.

Om din certificering:

Certificeringsdagen er designet som en tredelt eksamen med indbygget undervisningstema:

- 🕒 En skriftlig prøve
- 🕒 En konkret forhandling
- 🕒 Evnen til feedback/forward

Resultatet af alle 3 dele indgår i den endelige bedømmelse. Udstedelse af certificeringsdiplomet indeholder også en personlig feedforward.

Spar 15% ved tilmelding til hele uddannelsen

Kurset er 3. del af vores uddannelse inden for forhandlingsteknik, som i alt består af disse tre kurser:

1. [Forhandlingsteknik 1 - værktøjer, teori og træning](#)
2. [Forhandlingsteknik 2 - forhandlingspsykologi og udbytteoptimering](#)
3. [Forhandlingsteknik 3 - strategisk forhandlingsledelse med certificering](#)

Sådan opnår du rabat

Hvis du tilmelder dig hele uddannelsen inden for forhandlingsteknik på én gang, dvs. de ovenstående tre kurser, opnår du rabat og skal kun betale 38.999 kr. ekskl. moms.

Kurserne skal bestilles samlet og afvikles inden for et år i den rækkefølge, der passer dig bedst. Såfremt du afmelder et af kurserne, vil du blive faktureret fuld pris på de kurser, du har deltaget på.

Det får du ud af kurset

Når du deltager i dette kursus, får du ikke bare personlige kompetencer, men også færdigheder, som din virksomhed eller organisation kan få stor gavn af.

Dit personlige udbytte

- 🕒 Større udbytte af dine forhandlinger
- 🕒 Præcis, personlig og respektfuld kommunikation
- 🕒 Forståelse for dine og andres personlige motivationselementer
- 🕒 Indsigt i de psykologiske elementer i argumentation og indflydelse
- 🕒 Kendskab til transformerende spørgeteknik
- 🕒 Håndtering af vanskelige, konfliktfyldte og fastkørte forhandlinger
- 🕒 Optimeret personlig forhandlingsstil

Din virksomheds udbytte

- 🕒 Optimering af virksomhedens forhandlinger
- 🕒 Værktøjer til at løse vanskelige, konfliktfyldte og fastkørte forhandlinger
- 🕒 Styrket relation til samarbejdspartnere
- 🕒 Løsningsorienteret rollemoder inden for forhandling, konfliktløsning og mødeeffektivitet mv

Har du spørgsmål?

Du er altid velkommen til at henvende dig for at få uddybet, hvilket kursus eller hvilken uddannelse der passer bedst til dine behov.

René Fabricius Weichel

Senior Product Manager

r fw@mannaz.com | +45 4517 6140



Hold kurset kun for jeres medarbejdere

Med et virksomhedsinternt forløb vælger I et kursus fra vores brede portefølje. Forløbet afholdes kun for jeres medarbejdere og tilpasses jeres konkrete behov, ønsker og forretningsmæssige mål.

Kontakt **Mariann Illum Vendler**, Relation Manager: miv@mannaz.com | +45 4517 6189