

A man with a beard and glasses on his head is talking to a woman with long brown hair. They are in a bright room with large windows in the background. The woman is holding a stack of papers.

Uddannelse hos Mannaz

# Uddannelse i forhandlingsteknik med certificering

Et komplet forløb der giver dig viden, værktøjer, træning og et certifikat på dine forhandlingskompetencer

- 📄 4 moduler | 5 dage |
- 📍 København & Aarhus
- 🗨️ Dansk
- 🏷️ 36.999 kr. (ekskl. moms)
- 👍 4.6/5.0 tilfredshed

Mannaz

# UDDANNELSE I FORHANDLINGSTEKNIK

På denne komplette uddannelse får du den nyeste viden, praksisnær træning og en bred portefølje af konkrete samt effektive værktøjer inden for forhandlingsteknik.

Du bliver i stand til at styre enhver forhandling, fordi du bl.a. lærer at:

- 🌀 afkode forskellige forhandlingssituationer
- 🌀 lægge en strategi for effektiv håndtering
- 🌀 få begge parter til at føle sig motiveret

Uddannelsen afsluttes med en eksamen, hvor du har mulighed for at opnå en certificering i forhandlingsteknik.

## Hvem deltager på uddannelsen?

---

Denne uddannelse i forhandlingsteknik er for alle, der i deres hverdag har behov for at kommunikere for at opnå et mål.

Forhandling er nemlig en tværgående kompetence og medvirker til at skabe resultater, effektivitet og styrkede relationer. Ikke kun i direkte forhandlinger, men også i konflikthåndtering og opnåelse af det effektfulde møde eller forretningsproces.

Uddannelsen er til gavn for både nye og erfarne forhandlere, der med et certifikat i hånden kan dokumentere sine kompetencer inden for forhandlingsteknik.

### Har du allerede de grundlæggende værktøjer?

Hvis ja, så kan du springe grundmodulet ("[Forhandlingsteknik 1 - værktøjer, teori og træning](#)") over og gå direkte til "[Forhandlingsteknik 2 - forhandlingspsykologi og udbytteoptimering](#)". I så fald skal du kontakte Renè Fabricius Weichel på tlf. 4517 6140 eller e-mail [rfw@mannaz.com](mailto:rfw@mannaz.com).

### Vil du kun tage det første skridt?

I stedet for at tage hele uddannelsen kan du starte med kun at tage første del af uddannelsen, som er kurset "[Forhandlingsteknik 1 - værktøjer, teori og træning](#)". Hvis du ønsker at blive certificeret forhandler, skal du dog tage hele uddannelsen.

---

*"Det har stor værdi, at der er fokus på både teori, vigtigheden af at bevare roen i forhandlingssituationen og værktøjer til at gøre dette. Virkelig brugbart."*

- Katrine Abell, Senior Manager, Leo Pharma A/S

---

Mannaz

# Prisen for uddannelsen indeholder

---

- 🕒 5 dages uddannelse
- 🕒 2 coachingsessioner
- 🕒 Eksamensdag inkl. certificering
- 🕒 Bøger
- 🕒 Fuld forplejning
- 🕒 Kursusmateriale
- 🕒 Certifikat i forhandlingsteknik ved bestået eksamen
- 🕒 Mulighed for tilkøb af [personlig coaching](#) til din videre udvikling

*\*Kurserne skal bestilles samlet. Såfremt du afmelder et af kurserne, vil du blive faktureret fuld pris på de kurser, du har deltaget på.*

## På uddannelsen arbejder du bl.a. med:

---

- 🕒 Uddannelsen er bygget op omkring teori, træning, virkelighedsnære øvelser, cases og oplæg fra deltagernes egne forhandlingssituationer.
- 🕒 Fokus er på at give dig konkrete værktøjer og metoder inden for forhandlingsteknik, som du kan bruge direkte i din hverdag.
- 🕒 Du bliver både teoretisk og praktisk udfordret i et fortroligt miljø med personlig feedback, så du for alvor kan være succesfuld i din forhandling.
- 🕒 Gennem den personlige feedback fra både de øvrige deltagere og underviseren arbejder du med og udvikler din personlige forhandlingsstil og -teknik.

# Uddannelsens opbygning og indhold

---

Hele uddannelsen består af Mannaz' 3 forhandlingsteknik kurser inkl. en eksamen på sidste modul. Køber du hele uddannelsen samlet, får du den til 34.999 kr. ekskl. moms – en besparelse på 15% ift. at købe hvert modul/kursus enkeltvis.

## FORHANDLINGSTEKNIK 1

### Værktøjer, teori og træning

Få viden, teknikker, og afprøv metoderne til at skabe de mest optimale forhandlinger ved at skabe en oplevelse af succes hos både dig og din modpart. Læs mere om [Forhandlingsteknik 1](#).

- 🕒 Motivations og kommunikationstilpasning
- 🕒 Egne og andres psykologisk reaktioner under forhandlinger
- 🕒 Psykologien bag transformerende spørgeteknikker
- 🕒 Den kulturelle indflydelse på forhandlingsprocessen
- 🕒 Svære, vanskelige og fastkørte forhandlinger
- 🕒 Teamforhandlinger
- 🕒 Avanceret fordelingsteknik og udbytteoptimering
- 🕒 Optimering af egen forhandlingsadfærd med feedback
- 🕒 Forankring i eget miljø og udvikling

## FORHANDLINGSTEKNIK 2

### Forhandlingspsykologi og udbytteoptimering

Bliv klædt på til at optimere dine forhandlingsresultater. Vi sætter bl.a. fokus på dine egne og andres motivationsfaktorer, handlemønstre og kulturel indflydelse. Læs mere om [Forhandlingsteknik 2](#).

- 🕒 Strategisk analyse, valg og eksekvering
- 🕒 Avanceret afkodning af komplekse forhandlingssituationer
- 🕒 Multiparameterforhandlinger og forankring af forhandlingsresultatet
- 🕒 Forhandlingsledelsens forskellige perspektiver
- 🕒 Styrke og muligheder i forhandlingscoaching og meditation
- 🕒 Train-the-Trainer potentiale og udvikling af andre forhandlere
- 🕒 Optimering af personlig forhandlingsstil gennem coaching og sparring på egen situation

## FORHANDLINGSTEKNIK 3

### Strategisk forhandlingsledelse med certificering

Sæt fokus på den strategiske tilgang til en forhandling. Uddannelsen afsluttes med en eksamen. Ved bestået eksamen får du certifikat i forhandlingsteknik. Læs mere om [Forhandlingsteknik 3](#).

- 🕒 Strategisk analyse, valg og eksekvering
- 🕒 Avanceret afkodning af komplekse forhandlingssituationer

Mannaz

- 🕒 Multiparameterforhandlinger og forankring af forhandlingsresultatet
- 🕒 Forhandlingsledelsens forskellige perspektiver
- 🕒 Styrke og muligheder i forhandlingscoaching og meditation
- 🕒 Train-the-Trainer potentiale og udvikling af andre forhandlere
- 🕒 Optimering af personlig forhandlingsstil gennem coaching og sparring på egen situation

## CERTIFICERING OG EKSAMEN

### Få certifikat på nye kompetencer

#### Eksamen består af:

- 🕒 Skriftlig prøve
- 🕒 Praktisk forhandlingscase
- 🕒 Bedømmelse af coachingeffekt
- 🕒 Personlig feedback

#### Certificeringen

Uddannelsen går tæt på din naturlige personlighed, idet de psykologiske virkemidler i en forhandling er i fokus. Dit udviklingsniveau gribes, udfordres og optimeres frem mod den afsluttende certificeringsproces. Certificeringen består både af en skriftlig eksamen, en praktisk case i forhandling og en vurdering af din evne til at give feedback til andre.

# Det får du ud af uddannelsen

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

## Dit personlige udbytte

- 🕒 Certificering i forhandlingsteknik
- 🕒 Teknikker, værktøjer og processer til effektiv forhandling
- 🕒 Indsigt i at stille de rigtige spørgsmål i en forhandling
- 🕒 Træning i at imødegå de typiske tricks fra din modpart
- 🕒 Optimering af din personlige forhandlingsstil og forhandlingsteknik
- 🕒 Træning i at coache andre i forhandlingssituationer
- 🕒 Et netværk med andre erfarne forhandlere

## Din organisations udbytte

- 🕒 Certificeret forhandlingskompetence, som kan indgå i kvalitetssikringen
- 🕒 Optimering af virksomhedens forhandlinger – både optimale aftaler og øget effektivitet
- 🕒 Øget interne mediator- og coachingkompetencer
- 🕒 Løsningsorienteret rollemodel inden for forhandling, konfliktløsning og mødeeffektivitet
- 🕒 Styrket relationer til samarbejdspartnerne
- 🕒 Færre konflikter

## Har du spørgsmål?

Du er altid velkommen til at henvende dig for at få uddybet uddannelsens indhold eller for at få hjælp til din ansøgning til en kompetencefond.

### René Fabricius Weichel

Commercial & Product Manager  
[rfw@mannaz.com](mailto:rfw@mannaz.com) | +45 4517 6140



## Hold uddannelsen internt 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 **Rikke Bang**, Senior Business Development Partner: [rib@mannaz.com](mailto:rib@mannaz.com) | +45 20759424