



Uddannelse i forhandlingsteknik med certificering

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

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.

Spar 20% ved køb af uddannelsen

Hvis du køber hele uddannelsen – altså de tre nedenstående kurser på én gang – opnår du rabat og får uddannelsen til **34.999 kr.** ekskl. moms. Derved sparer du ca. 20% ift. køb af hvert modul/kursus enkeltvis.

Kurserne 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.

Uddannelsen består af disse tre kurser:

[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](#)

[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](#)

[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](#)

Udbytte

Dit 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 virksomheds 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

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 konfliktløsning 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 grundmodul ("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 r fw@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.

Uddannelsens moduler

Uddannelsen består af 3 dele/kurser, som også kan tages enkeltvist, når det passer dig.

Du opnår rabat på 20%, hvis du bestiller de tre kurser på én gang.

Uddannelse i forhandlingsteknik

BLIV CERTIFICERET

DEL 1

Forhandlingsteknik 1

VÆRKTØJER, TEORI OG TRÆNING

2 kursusdage

- Forhandlingstekniske værktøjer
- Optimal forberedelse der skaber ro og overblik
- Optimering af forhandlingsprocessen
- Spørgeteknik, argumentation og indflydelse
- Den vanskelige forhandlingssituation
- Kendte tricks
- Din egen forhandlingsadfærd med feedback
- Forankring i eget miljø og udvikling

DEL 2

Forhandlingsteknik 2

FORHANDLINGSPSYKOLOGI OG UDBYTTEOPTIMERING

2 kursusdage

- Motivations- og kommunikationstilpasning
- Egne og andres psykologiske 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

DEL 3

Forhandlingsteknik 3

STRATEGISK FORHANDLINGSLEDELSE MED CERTIFICERING

1 kursusdag, 2 coaching-sessioner og 1 eksamensdag

- Strategisk analyse, valg og eksekvering
- Avanceret afkodning af komplekse forhandlingssituationer
- Multiparemeterforhandlinger og forankring af forhandlingsresultatet
- Forhandlingsledelsens forskellige perspektiver
- Styrke 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

Eksamen består af:

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

Kursusoversigt

Warning: Invalid argument supplied for foreach() in /var/www/vhosts/mannaz.com/httpdocs/wp-content/themes/mannaz/content/course_dates.php on line 248

Dato	Sted	Modul	Overnatning	Ledighed
------	------	-------	-------------	----------

Se opdaterede datoer og priser via linket nedenfor:

<https://www.mannaz.com/da/kurser-og-uddannelser/uddannelse-i-forhandlingsteknik-med-certificering/>

Prisen dækker over:

Før kurset:

- Forberedelsesskema der starter din refleksion, læringsprocessen og udviklingsmål
- Artikler om forhandling

Under kurset:

- 3 moduler/kurser
 - Modul 1 – Værktøjer, teori og træning: 2 dage
 - Modul 2 – Forhandlingspsykologi og udbytteoptimering: 2 dage
 - Modul 3 – Strategisk forhandlingsledelse med certificering: 1 dag + Coachingsession + ½ Eksamensdag
- Fuld forplejning i kursustiden
- 1-2 underviser
- Kursusmateriale

Efter kurset:

- Certifikat i forhandlingsteknik ved bestået eksamen
- Mulighed for tilkøb af personlig coaching til din videre udvikling

Praktisk gennemførelse

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.

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.

Konsulenter

På uddannelsen møder du en eller flere af disse inspirerende undervisere:

Jan Vælds



Executive coach Jan Vælds beskæftiger sig med forhandlinger til daglig og har erfaringer fra både "real life" og undervisningssituationer. Han formår at skabe et trygt men udfordrende rum for kursusedtagerne. Jan giver altid redskaber og input til personlig udvikling, som giver resultater allerede i din næste forhandling. Jan har arbejdet med forhandlingscoaching og rådgivning i en række af Danmarks største virksomheder. Han er civilingeniør og HD-U, certificeret coach og har forhandlingstræning fra Harvard Negotiation Project.

Anni Mikkelsen



Anni Mikkelsen er en erfaren og engageret underviser, der er god til at involvere kursusedtagerne og skabe en inspirerende ramme for undervisningen. Hun har stor erfaring med at håndtere udfordrende forhandlinger og løse konflikter samt dilemmaer. Anni er coach og underviser bl.a. i forhandling, teamudvikling og ledelse. Anni har en baggrund i naturvidenskab med speciale i madvidenskab, hun er [certificeret coach](#) og har taget supplerende filosofiske kurser. Anni har over 15 års ledererfaring i fødevarerindustrien.

Søren Møller



Søren Møller har en Executive MBA, som er grundlagt på en række tekniske og ledelsesmæssige uddannelser. Han har arbejdet med forretningscoaching og organisatorisk udvikling i flere danske virksomheder. Søren beskæftiger sig dagligt med forhandlinger, og han har alsidige erfaringer fra både den udfordrende dagligdag og fra undervisningssituationerne. Søren har en passion for at



udvikle den enkelte og skabe et miljø, hvor der er plads til humor og eftertanke. Hans undervisning er tilpasset din aktuelle situation og inddrager dine udfordringer.

Malene Truelsen



Malene Truelsen er jurist og certificeret coach. Hun har mange års praktisk erfaring med alle typer af forhandling som topleder i store statslige og kommunale organisationer. Malene formår at bruge sine praktiske erfaringer og sin teoretiske viden til at skabe et læringsrum, der i trygge rammer involverer, udfordrer og inspirerer kursusedtagerne. Hun har et særligt blik for den enkeltes behov og potentiale, og hun bruger deltageres erfaringer og dilemmaer som inspiration i undervisningen. Malene arbejder til daglig med forhandlings- og karrierecoaching og med ledelsessparring bl.a. i forbindelse med organisationsudvikling.

Interne kurser

Alle vores kurser kan holdes kun for din virksomhed – enten ude i virksomheden eller virtuelt. Der er god økonomi i interne kurser, og fælles læring skaber fællesskab. Kurset tilpasses jeres konkrete ønsker og behov.

[Få mere viden](#)

Personlige tests

Hos Mannaz tilbyder vi et hav af forskellige tests/målinger med feedbacksamtale, så du kan blive en endnu bedre version af dig selv. Du kan bl.a. vælge mellem DISC®, MBTI®, Hogan, Lumina Spark, Mannaz 360° m.m.

[Læs mere](#)

Individuel coaching

Hvis du ønsker at arbejde målrettet med din udvikling, kan du supplere dit kursus med coachingssessioner. Coachingen er individuel, og vi har altid en coach med mange års erfaring inden for dit felt.

[Køb coaching](#)

Engelsk er altid en mulighed

Mange af vores kurser har en version, der afholdes på [engelsk](#). Hvis det ikke er tilfældet, kan vi altid lave en afholdelse på engelsk som internt kursus ude hos jer – fysisk eller virtuelt.

[Se engelske kurser](#)

Om Mannaz

Hvad er en virksomheds største konkurrencemæssige fordel? Hvad er en organisations vigtigste aktiv?

Det er menneskene.

Vi leverer kurser og uddannelser samt konsulenttydelser – altid med fokus på mennesker og deres samspil i organisationer.



Udvikling siden 1975 Mannaz var DIEU, Danske Ingeniørers Efteruddannelse. [Se vores historie](#)
Praksisnær læring Ny viden har først værdi, når den bliver taget i brug. [Læs om Mannaz](#)
Udvikling verden over Vi har kontorer i København, London, Malmö og Aarhus. [Kontakt os](#)
Udnyt jeres potentiale Vi tilbyder også skræddersyede konsulenttydelser. [Se alle ydelser](#)

—