

Forhandlingsteknik 3 – strategisk forhandlingsledelse med certificering

Bliv certificeret forhandler

Få certifikat på dine forhandlingskompetencer

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.

Udbytte

Dit udbytte

- Strategisk forhandlingskompetence
- Opdatering på de sidste nye trends inden for internationale forhandlingsteorier
- Personlig udvikling som forhandlingsleder med værktøjer og kompetencer
- Evnen til at afkode og løse komplekse forhandlingssituationer
- Læring i at udvikle andres forhandlingskompetencer
- Stor gennemslagskraft og forankring af forhandlingsresultater
- Erfaringsudveksling med andre erfarne forhandlere

Din virksomheds udbytte

- Effektiv håndtering af krævende forhandlingssituationer
- Tilføjelse af strategisk forhandlingskompetence og erfaring til organisationen
- Medarbejder som kan bidrage med forhandlingsmediation og forhandlingscoaching til forankring af resultater og udvikling af andres forhandlingskompetencer

Spar 20% 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 34.999 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.

[Læs mere om hele uddannelsen med certificering](#)

På kurset arbejder du bl.a. med:

- Strategisk analyse, valg og eksekvering
- Avanceret afkodning af komplekse forhandlingssituationer
- Multiparameterforhandlinger og forankring af forhandlingsresultatet
- 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



Hvem deltager?

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.

Er du i tvivl, om du har tilstrækkelig erfaring og viden til at deltage?

Så kontakt Renè Fabricius Weichel på tlf. 4517 6140 eller e-mail r fw@mannaz.com.

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.

Kursusoversigt

Dato	Sted	Modul	Overnatning	Ledighed
20. apr 2022	Mannaz, København K	1 Modul	Nej	Ledige pladser

Se opdaterede datoer og priser via linket nedenfor:

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

Prisen dækker over:

Før kurset:

- Optagelsesinterview baseret på analyse af kompetence og typiske resultater hos kursisten

Under kurset:

- Tilsendt materiale og forberedelsesopgaver/øvelser inden den fysiske kursusdag på FT3
- 1 fysisk kursusdag 09:00 – 17:00
- 2 individuelle coachingssessioner før certificeringsdagen (Tidspunkt aftales individuelt)
- 1 certificeringsdag 09:00 – 16:00 med tredelt eksamen og case training, personlig feedforward session og train-the-trainer session
- Fuld forplejning i kursustiden
- 1 underviser
- Max 8 deltagere
- Kursusmaterialer
- Certificeringsdiplom (ved bestået eksamen)

Efter kurset:

- Mulighed for tilkøb af personlig coaching til din videre udvikling

Praktisk gennemførelse

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.

Kurset er et personligt udviklingsforløb, som starter allerede ved optagelsesinterviewet, hvor vi sammensætter det materiale og de øvelser, som du skal gennemføre inden den fysiske kursusdag.

Kursusdagen består af afkodning af dig og de andre deltageres 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.

Certificering

Certificeringsdagen er designet som en tredelt eksamen med indbygget undervisningstema:

1. en skriftlig prøve
2. en konkret forhandling
3. evnen til feedback/forward

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

Konsulenter

På kurset 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 kursUSDeltagerne. 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 kursUSDeltagerne 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 fødevareindustrien.

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 deltagernes 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](#)

