

Forhandlingsteknik 1 – værktøjer, teori og træning

**Optimér dine forhandlinger med stærke
forhandlingsprincipper og effektfulde processer**

Forhandlingsteknik der skaber resultater

Vi forhandler hele tiden – bevidst og ubevidst – og kravene til professionelle forhandlingskompetencer stiger. På dette kursus får du viden, værktøjer og træning i effektiv forhandlingsteknik.

I et fortroligt miljø med personlig feedback bliver du både teoretisk og praktisk udfordret, hvilket skaber den bedste og vedvarende læring, så du kan opnå succes ved forhandlingsbordet.

Udbytte

Dit udbytte

- Bedre resultater i dine forhandlinger
- Forhandlinger der giver optimale aftaler for begge parter
- Optimering af forhandlingsprocessen
- En værktøjskasse til at nå dine forhandlingsmål
- Stærke forhandlingsprincipper
- Træning i at imødegå typiske forhandlingstricks fra din modpart
- Forankring af de nye kompetencer i eget miljø

Din virksomheds udbytte

- En medarbejder, der føler sig mere tryk ved at gå til forhandlingsbordet
- En medarbejder, der opnår flere og bedre forhandlingsresultater til virksomheden
- Færre konflikter og flere løsninger

Spar 20% ved tilmelding til hele uddannelsen

Kurset er 1. 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 med:

- Den optimale forberedelse der skaber ro og overblik under forhandlingen
- Spørgeteknik, argumentation og indflydelse
- Den vanskelige forhandlingssituation
- Kendte tricks
- Afkodning af typiske forhandlingssituationer
- Afkodning af egne og modpartens forventninger
- Din egen adfærd og personlige gennemslagskraft som forhandler

Hvem deltager?

Kurset er både for nye forhandlere og erfarne forhandlere, som ønsker konkrete værktøjer, praksisnær træning og en større teoretisk forståelse inden for forhandlingsteknik. Du kan fx være leder, indkøber, arbejde med projekter eller noget helt fjerde.



Kursusoversigt

Dato	Sted	Modul	Overnatning	Ledighed
20. apr 2022	Mannaz, København K	1 Modul	Nej	Ledige pladser
20. apr 2022	Tivoli Hotel, København V	1 Modul	Nej	Ledige pladser
20. apr 2022	Mannaz, København K	1 Modul	Nej	Ledige pladser
20. apr 2022	Mannaz Aarhus, Aarhus N	1 Modul	Nej	Ledige pladser
20. apr 2022	Tivoli Hotel, København V	1 Modul	Nej	Ledige pladser
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/forhandlingsteknik-1-grundlaeggende-principper-og-processer/>

Prisen dækker over

Før kurset:

- Forberedelsesskema, der starter din refleksion og læringsproces

Under kurset:

- 2 kursusdage (ingen overnatning)
- Fuld forplejning
- 1 underviser
- Kursusmateriale

Efter kurset:

- Kursusbevis
 - Mulighed for tilkøb af personlig coaching til din videre udvikling
-

Praktisk gennemførelse

På dette kursus i forhandlingsteknik, som varer to dage, er den praktiske anvendelse i højsædet.

Du får lov til at prøve dig selv og dine kompetencer af, og vi sørger hele tiden for at relatere teori og værktøjer til realistiske situationer, som du kender fra din hverdag.

Undervisningen foregår i en fortrolig og afslappet atmosfære, hvor du trygt kan begå de nødvendige fejl og forvente positiv samt imødekommende feedback fra både underviseren og de øvrige deltagere.

Konsulenter

På kurset møder du en 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 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 coachingsessioner. 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](#)

