



Psykologi og metode

Forhandlingsteknik

FORHANDLINGSTEKNIK

Forhandling handler om opfyldelse af behov - egne eller andres. Nøglen til succes i forhandling er ikke mindst et spørgsmål om overblik. Overblik i en forhandlingssituation kræver naturligvis at forhandleren forstår de tekniske/faglige/-forretningsmæssige spørgsmål, der er til forhandling.

Men også at han/hun har indblik i håndtering af de psykologiske faktorer, der ofte spiller kraftigt ind i forhold til resultatet. Vanens magt er stor. Selv garvede forhandlere er ofte bundet af et snævert sæt af forhandlingsvaner.

Et bevidst valg af værktøjer kræver en bevidsthed om forskellige metoders forskellige effekt i forskellige situationer.

DELTAGERE

Ledere og nøglemedarbejdere der i bred forstand opererer i interne eller eksterne forhandlingssituationer.

DET SIGER VORES KUNDER

- I er professionelle sparringpartnere på et højt niveau.
- Jeg får det kompetente modspil, jeg har brug for.
- I tager jer af den personlige opgradering med sikker hånd, det kan man ikke sætte hvem som helst til.
- I har dokumenterede kompetencer, tung erhvervsforståelse, dyb respekt.

UDBYTTE

Du får indsigt og værktøjer til styrkelse af partnerskaber og langsigtede resultater.

Du bliver klogere på dig selv, og får et system til at "spotte" modpartens overordnede psykologiske drivkræfter.

Din agendasætning af og ageren i selve forhandlingsforløbet målrettes dit ønske om resultat.

INDHOLD

Der fokuseres på:

- Gennemslagskraft og evnen til at navigere i den enkelte situation
- Din empati og situationsfornemmelse i forhold til modparten
- Metode til at modvirke tab af overblik under tidspres og stress
- Evne til at skabe holdbare resultater

Kurset giver dig indblik i optimering af forhandlingsresultaterne gennem en systematisk faseforståelse af forhandlingsforløbet.

Med udgangspunkt i din egen personprofil trænes du i at kende dine modparter og dine medspillere.

Kurset gennemføres i en vekselvirkning mellem oplæg, øvelser og casehåndtering.



FORM

Kurset foregår over to sammenhængende dage fra kl. 9.00 til 16.30 begge dage.

TID OG STED

Kursusnr. FOR1005

03. - 04. november 2010

Afholdes i PwC's kursuslokaler i Hellerup

TILMELDING OG YDERLIGERE OPLYSNINGER

Ring til Marianne Camacho på tlf. 3313 1344 eller skriv til mac@kpas.dk

Du kan også tilmelde dig på www.kpas.dk.

KONSULENTER

Undervisningen varetages af erhvervspsykolog fra Kjerulf & Partnere A/S og forhandlingskonsulent fra A-2 A/S, med bred forhandlingserfaring på direktionsniveau.

Kursusledelse:

Jon Andersen,
konsulent, cand.psych.
Kjerulf & Partnere A/S.

Jens Kittelmann,
Partner i A-2,
Erfaring fra: tidl. dir. i Arriva og SAS Ground Services

Underviserne og kursusindhold er godkendt af A-2 Quality Board og er godkendt i henhold til Teamcon®Forhandlings koncept.

PRIS

Kr. 9.990 ekskl. moms

Prisen omfatter:

- 2 kursusdage på externatbasis, Begge dage fra 0900 til 1630
- Kursusmaterialer
- Forplejning