

Vil du være bedre til at forhandle?

Vil du lære at skabe vind-vind situationer uden manipulation?

Vil du være bedre til at opnå gode og holdbare forhandlingsresultater?

Vil du kunne samarbejde med forhandlingspartneren efter forhandlingen?

Vil du kende din egen forhandlingsstil og dine egne psykologiske drivkræfter?

Vil du være bedre til at kunne identificere modpartens psykologiske drivkræfter?

Kurset i Forhandlingsteknik er for dig, der vil være bedre til at forhandle konstruktivt.

Udbytte - Du får en større:

- Indsigt i dig selv som forhandler og hvad der driver dig.
- Selvtillid og gennemslagskraft i forhandlingen.
- Evne til at afdække parternes egentlige interesser.
- Mulighed for at kunne bevare overblikket i forhandlingssituationer.
- Evne til at kunne identificere modpartens psykologiske drivkræfter.
- Evne til at kunne adskille personlige og saglige problemstillinger.
- Værktøjskasse til at løse modstridende interesser og til at undgå magtkampe.
- Mulighed for at kunne sige til og fra på en venlig måde.
- Forståelse for faglige og mentale forberedelse før forhandlingen.

Indhold på kurset i Forhandlingsteknik:

- Hvordan du når det optimale forhandlingsresultat.
- Forberedelse og strukturering af konstruktiv forhandling.
- Forhandling med samarbejdspartnere, hvor relationen er vigtig.
- Motivanalyse – individets stærke og svage sider i forhandlingssituationer.
- Forhandling uden manipulation og tricks.
- Praksisrelateret undervisning med cases og øvelser.
- Kropssprog og nonverbal kommunikation i forhandlinger.
- Afprøvning af enkelte deltageres aktuelle forhandlingssituationer.
- Egne styrker i forskellige forhandlingssituationer.
- Træning gennem forskellige øvelser.

Kursus indhold

Kurset indeholder en bearbejdning af speciel psykologiske og metodiske problemstillinger, der knytter sig til enhver forhandling – stor som lille – kompleks eller simpel.

Viden og færdigheder i forhold til det der forhandles om er vigtige – men overraskende nok faktisk ikke det mest udslagsgivende i forhold til forhandlingens resultat.

Forhandleren har parallelt med sine objektive motiver en række psykologisk betingede motiver. At kortlægge modpartens psykologiske drivkræfter og at administrere egne psykologiske drivkræfter i forhandlingssituationen – er et af kursets omdrejningspunkter.

Et andet omdrejningspunkt er forhandlingsmetoden. De fleste af os, forhandler som vi plejer. Nogen har en generel udfordrende tilgang til modparten andre en generel lyttende og imødekommende. På kurset arbejder vi med at designe et forhandlingsforløb efter en skabelon vi kalder ”den psykologiske agenda”, hvor vi bevidst planlægger udfordringer og imødekommer i et hensigtsmæssigt mønster.

Kursets tredje omdrejningspunkt det retoriske – hvordan opnår vi vidensdeling, hvordan minimere vi den mentale barriere, og hvordan ruster vi os til at fastholde en åben retorik, samtidig med at ”vi går efter bolden”

Der anvendes en personligt involverende undervisningsmetode, Deltageren vil igennem hele forløbet afprøve egen viden og færdigheder. I denne sammenhæng arbejdes der med videreudvikling af den personlige forhandlingsstil. Der gives løbende feedback og viden og færdigheder evalueres under hele forløbet.

Kursus program

Udgangspunkt for kursets program er deltagernes ønsker og behov. Hvilke emner vi kommer ind på, og hvor meget hvert emne fylder og hvornår vi kommer ind på dem, afhænger af deltagerne.

Det følgende er et eksempel på, hvordan et program kan se ud.

Dag 1

Kl. 9 – 12.30

Forhandling som begreb – Relation, Position og Tillid
Identifikation af modpartens psykologiske drivkræfter

Kl. 13.15

Øvelse – og feedback
Retorik: Standpunkt og interesse – Graduering af interesser
Roller og attituder

Dag 2

Kl. 9 – 12.30

Metodik: Interessebaseret forhandling/Power forhandling
Analyse af et forhandlingsscenarie – Den psykologiske agenda
Styrke/svaghed i en forhandling – håndtering af modstand

Kl.13.15

Gennemførelse af stor praktisk øvelse – omfattende: Forberedelse, forhandling – feedback

Inden kurset

Modtager du et link – der fører dig frem til en lang række korte spørgsmål. Du bedes besvare senest to hverdage inden kurset. Alle spørgsmål skal besvares (også de svære J). – du skal helst følge din første indskydelse og svare så hurtigt du kan.

Dine svar tegner en skitse af, hvilke psykologiske motiver du har, når du indgår i situationer, hvor der skal skabes et resultat.

Dine svar og den model der tegnes er fortrolig – så ingen andre end du (og underviseren) ser den. Efter kurset har du mulighed for at få en tilbagemelding på den tegnede profil – over mobilen eller SKYPE.

Kontakt os i dag - Tlf. +45 3543 4474 - mail@mbk.dk

Fra <http://www.mbk.dk/kursus/forhandlingsteknik-2-dage/>