

# Forhandlingsteknik for advokater - MBK A/S

Vil du skabe et optimalt udbytte for din klient og jeres modpart?

Vil du kende forskellige forhandlingsstile, strategier og taktik?

Vil du lære at afkode din modparts strategi og taktik?

Vil du have værktøjer til løbende at kunne vurdere din forhandlingsposition?

Vil du lære, hvordan de skjulte værdier kan identificeres, kapitaliseres og deles i en juridisk forhandling?

Kurset er for dig, der er vant til at forhandle, så forhandlingen fører til det optimale resultat for din klient. Men du vil gerne have flere strenge at spille på, så eksempelvis en konfliktbaseret forhandling kan gennemføres og afsluttes med gensidig respekt, åbenhed og ærlighed. Du vil også introduceres til forhandlingens psykologi og de kommunikative aspekter.

## Udbytte - du styrker din:

- Evne til at forbedre forhandlingsresultatet med simple værktøjer.
- Mulighed for at tilpasse din strategi til forskellige forhandlingssituationer.
- Evne til at bruge konfliktsituationer positivt og konstruktivt.
- Evne til at definere dit udgangspunkt og din målsætning.
- Viden om muligheder for handling, hvis din smertegrænse nås.
- Evne til at bruge pauser, rolle- og forhandlings-disciplin.
- Den rationelle juras begrænsninger.
- Mulighed for at gå fra argumentation til spørgsmål.
- Evne til at afkode modpartens forhandlings strategi og håndtere denne.

## Indhold for Forhandlingsteknik for advokater:

- Situationstilpasset forhandlingsteknik.
- Forhandlingens faser og roller i forhandlinger.
- Valg af forhandlingsstrategi og valg af kommunikations strategi.
- Hvordan kan modparten læses og hvordan kan du bruge det?
- Definere overordnet forhandlingsstrategi for alle dine samarbejdspartnere.
- Identifikation af den totale forhandlingsplads.
- Anvendelse af BATNA+ (Bedste Alternativ Til Forhandlet (Negotiated) Aftale).
- Den samarbejdende forhandling.
- Overordnet forhandlingspsykologi og kommunikation.
- Hvordan du mest effektivt forbereder dig og sammensætter dit hold

## Form:

Kurset gennemføres som en vekselvirkning mellem teori og gennemførelse af 2 større forhandlingsopgaver samt udvalgte øvelser i aflæsning af modpart. Videooptagelser af forhandlingsspil efterfølges af konstruktiv kritik og feedback.

## Obligatorisk efteruddannelse:

Advokater skal have obligatorisk efteruddannelse med 54 lektioner i løbet af en 3-årig periode



## Forhandlingsteknik for advokater - MBK A/S

(svarer til ca. 3 hele kursusdage om året). Vi har tilrettelagt vore kurser efter de krav, der er til obligatorisk efteruddannelse, og sørger for at vore kurser er relevante for alle typer advokater. På Advokatsamfundets hjemmeside står der "Kurser af denne art, f.eks. retorik, præsentationsteknik og regnskabsforståelse, vil som udgangspunkt blive anset for at være af generel betydning for advokaterhvervet". På kursusbeviset skriver vi, at man har deltaget i 17 lektioner på kurset. Du kan læse om Advokatsamfundets krav til den obligatoriske efteruddannelse for advokater og advokatfuldmægtige [her](#).

# Forhandlingsteknik for advokater - MBK A/S

## Kursusindhold

### Er den rationelle juridiske forhandling optimal?

Det diskuteres baseret på cases og undersøgelser de eventuelle forskelle mellem den rationelle og irrationelle adfærd og betydningen for forhandlingsresultatet.

### Forhandlingsfasernes betydning og formål

Ved vi altid hvornår en forhandling starter, gennemføres og afsluttes? Og hvad kan vi gøre, hvis vi ikke ved det?

### Forberedelsen

Hvorfor forberedelse er alfa og omega for et godt forhandlingsresultat, og hvad vi kan gøre for at forbedre vores position.

### Forhandlingsstile

#### herunder den Samarbejdende Forhandling

De fem forskellige forhandlingsstile gennemgås og det diskuteres, om der er situationer, hvor en stil er bedre end en anden. Bluff og løgn eller åbenhed og ærlighed.

### Håndtering af tricks og manipulation.

Hvordan håndtere modpartens valg af en uhensigtsmæssig strategi og forhandlingsstil?

### BATNA+ og det tilhørende skema

Al forhandlingsforberedelse skal baseres på en definering af ens BATNA (Bedste Alternativ til Forhandlet Aftale). Men herudover skal modpartens BATNA også forsøges identificeret. Hvordan gøres det og hvad er værdien?

### Forhandlingsadfærd

Forhandlingsadfærden hos modparten og en selv beskrives med udgangspunkt i adfærdspsykologien.

### Funktionsbestemt kommunikation og valg kommunikationsstrategi

Skal vi anvende samme sprog til alle eller skal vores budskab formuleres afhængigt af modtagerens funktion og adfærd?

# Forhandlingsteknik for advokater - MBK A/S

## Kursusprogram

De observerede ønsker og behov fra deltagerne er udgangspunkt for kursets program. Hvilke emner vi kommer ind på, samt hvor meget disse fylder og hvornår vi kommer ind på dem, afhænger udelukkende af deltagernes behov og ønsker.

Det nedenstående er et eksempel på, hvordan et program for kurset kan se ud.

### Dag 1:

Kl. 9 – 12

Er forhandlingsresultatet rationelt eller irrationelt betinget

Rationel jura versus irrationelle beslutninger

Forhandlingsfasernes betydning og formål

Forberedelsen

Forhandlingsstile

Kl. 13.30 – 19

BATNA+ og den interesse orienterede forhandling

Forberedelse og gennemførelse af kompleks forhandlingsopgave Videooptagelse af forhandlingen danner baggrund for efterfølgende plenum analyse og feedback

Forskellige kulturer og deres betydning for forhandlingen

### Dag 2:

Kl. 9 – 12

Forhandlingsadfærd. Den samarbejdende forhandling.

Forhandlingsstile – de gode og de dårlige samt hvad virker hvornår.

Hvordan imødegås modpartens stil.

Adfærdspsykologi og forhandling.

Kl. 13 – 18

Introduktion til kommunikation og opnåelse af større gennemslagskraft.

Forberedelse og gennemførelse af kompleks forhandlingsopgave.

Videooptagelsen af forhandlingen danner baggrund for efterfølgende plenumanalyse og feedback.

Afsluttende opsummering.

# Forhandlingsteknik for advokater - MBK A/S

## Pris og praktisk

### Pris når kurset holdes hos os:

2 dags kurser koster 55.000 kr.

Prisen inkluderer lokaler, morgenmad, frokost, te/kaffe, chokolade, materialer, mapper osv.

### Pris når kurset holdes hos Jer:

2 dags kurser koster 47.000 kr.

Prisen forudsætter, at I sørger for alt det praktiske. Men vi kan sørge for mapper og kopiere deltagermaterialet for 1.500 kr. pr. kursus. Udenfor København tillægges transport efter statens alm. takster. Ovenstående priser tillægges moms.

### Lokaler:

Hos MBK tilbyder vi inspirerende kursuslokaler i hjertet af København.

Vores flotte kursuscenter er beliggende i Pilestræde 61, 1112 København K (50 meter fra Rundetårn og 500 meter fra Nørreport).

Vi anbefaler at kurset holdes hos os, da vores lokaler er indrettede til kurser, og vi har styr på lokalet, det tekniske udstyr og materialerne.

Desuden sørger vi for god forplejning i løbet af dagen startende med morgenmad og frugt – lækker frokost – til kaffe/te og eftermiddagschokolade.

Kurset giver en teambuilding-effekt og skaber netværk, når kursusedtagerne kommer ud til "lidt luksus" uden at skulle på kontoret i pauserne.

Kurset kan naturligvis også afholdes i jeres egne lokaler eller på en anden lokation efter jeres ønske. Kurset kan også arrangeres som internat.

### Varighed og tid:

Dette kursus afholdes bedst over 2 kursusdage – det kan dog laves som ½- og 1-dags kursus.

### Deltagerantal:

Kurset Forhandlingsteknik for advokater har et maksimum deltagerantal på 12 personer (optimalt 8 personer). Kontakt os ved spørgsmål.

*Ovenstående priser er eksklusiv moms.*

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

Fra <https://www.mbk.dk/kursus/internt-forhandlingsteknik-for-advokater/>

