

Forhandlingsteknik for erfarne forhandlere - MBK A/S

Vil du skabe et optimalt udbytte for dig og din 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 forhandlingen?

Kurset er for dig, der er vant til at forhandle, så forhandlingen fører til det optimale resultat for din virksomhed. 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 målsætning.
- Viden om muligheder for handling, hvis din smertegrænse nås.
- Evne til at bruge pauser, rolle- og forhandlings-disciplin.
- Mulighed for at gå fra argumentation til spørgsmål.
- Evne til at afkode modpartens forhandlings strategi og håndtere denne.

Indhold for Forhandlingsteknik for erfarne forhandlere:

- 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. Optagelser af forhandlingsspil efterfølges af konstruktiv kritik og feedback.

Forhandlingsteknik for erfarne forhandlere - MBK A/S

Kursusindhold

Er forhandlingsresultatet rationelt eller irrationelt betinget?

Det diskuteres baseret på cases og undersøgelser hvorvidt vi er rationelle eller irrationelle i vores beslutningstagen.

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 erfarne forhandlere - 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 – 12.30

Er forhandlingsresultatet rationelt eller irrationelt betinget.
Forhandlingsfasernes betydning og formål. Forberedelsen.
Forhandlingsstile. BATNA+ og det tilhørende skema.

Kl. 13.30 – 19

Forberedelse og gennemførelse af kompleks forhandlingsopgave.
Videoptagelse af forhandlingen danner baggrund for efterfølgende plenum analyse og feedback.
Prioritering af dine samarbejdspartnere.

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

Funktionsbestemt kommunikation og valg af kommunikationsstrategi.
Forberedelse og gennemførelse af kompleks forhandlingsopgave.
Videoptagelsen af forhandlingen danner baggrund for efterfølgende plenum analyse og feedback.
Afsluttende opsummering.

Forhandlingsteknik for erfarne forhandlere - 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 har en varighed af 2 kursusdage – men kan sammensættes til et 1 dags kursus efter jeres nærmere ønsker.

Deltagerantal:

Kurset Forhandlingsteknik for erfarne forhandlere 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-erfarne-forhandlere/>

