Kursus i Forhandlingsteknik - MBK A/S

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, som 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.

Form:

Teorioplæg veksler med praktiske forhandlingsøvelser. Du bliver presset og oplever realistiske situationer i øvelserne, der belyser væsentlige sider af din adfærd, styrker og svagheder – samt evne til at bevare ro og overblik.

Kursus i Forhandlingsteknik - MBK A/S

Kursusindhold

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 imødekommelser 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 i Forhandlingsteknik - MBK A/S

Kursusprogram

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 – 16
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 – 16
Gennemførelse af stor praktisk øvelse – omfattende: Forberedelse, forhandling – feedback

Kursus i Forhandlingsteknik - MBK A/S

Pris og praktisk

Pris når kurset holdes hos os:
2 dags kurser koster 42.000 kr.

Prisen hos os er ved max. 10 deltagere og inkluderer lokaler, morgenmad, frokost, te/kaffe, chokolade, materialer, mapper mv.

Pris når kurset holdes hos jer:
2 dags kurser koster 32.000 kr.

Prisen er ved max 10 deltagere og forudsætter, at I sørger for alt det praktiske – også kuglepenne og papir til deltagerne. Ved kurser, hvor underviser overnatter ude, kommer ophold og forplejning til underviser oveni.
Udenfor København tillægges transport efter statens alm. takster.

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 kursusdeltagerne 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. Kontakt os hvis I ønsker en anden varighed.

Deltagerantal:
Kurset Forhandlingsteknik har et maksimum deltagerantal på 12 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/