

Lederens forhandlingsteknik



Kort fortalt

Du lærer at identificere forskellige forhandlingssituationer og aktivt bruge forskellige forhandlingsteknikker i rollen som leder, herunder afdække forhandlingers typiske faseforløb og eventuelle faldgrupper. Du får opbygget færdigheder i forskellige spørge- og lytteteknikker og bliver bevidst om din foretrukne forhandlingsstil.

Fag: Lederens forhandlingsteknik

Fagnummer: 43575	Varighed 3 dage
AMU-pris: DKK 654,00	Uden for målgruppe: DKK 11.537,65

Målgruppe: Kurset retter sig mod AMU-målgruppens ledere. Det vil sige ledere med en uddannelsesbaggrund til og med erhvervsuddannelsesniveau.

Beskrivelse: Deltageren kan, som et element i ledelsesfunktionen, gennemføre forhandlinger med f.eks. kunder og leverandører på det operationelle niveau.

I jobfunktionen indgår:

- Identificering af forhandlingssituationen, dens faser og faldgruber.
- Forhandlingsstile og anvendelse af hensigtsmæssige kommunikationsformer på et grundlæggende niveau, herunder spørge- og lytteteknikker.

Kontakt



Louise Winther
Studiesekretær
8950 3329
lwin@mercantec.dk

Kursuspris

AMU:
DKK 654,00

Uden for målgruppe:
DKK 11.537,65

Tilmelding

