

# Forhandlingsteknik kursus

Alle forhandler. Hver dag og på et hav af måder. Når man forhandler professionelt på vegne af arbejdspladsen eller en kunde, skal man vide hvordan udbytte, relation og interesser varetages bedst muligt.

Den optimale forhandlingsposition og udbytte forberedes med simple værktøjer og en grundig analyse af de forhandlende parter, deres mål og forhandlingsprocessen.

Få styrket dit grundlag for at indgå i professionelle forhandlingsprocesser og lær de essentielle forhandlingsteknikker, der anvendes overalt globalt. Det giver dig et kendskab til forhandlinsteknik i både erhvervslivet og den politiske verden.

Bliv trænet i forhandlingsdilemmaer og lad dig inspirere til at indbringe flere dimensioner i forhandlingerne, end du er vant til.

Kurset udbydes til teams eller afdelinger på arbejdspladser, der vil løfte deres viden og tekniske formåen i forhandlingssituationer.

## Fokusområder

- Indsigt i gængse forhandlingsteknikker
- Træning i forhandlingsforløb
- Tilpassede cases og øvelser til din branche
- Professionel sparring på din personlige forhandlingsstil

Interesseret?  
Kontakt os på  
[bliv@analog.nu](mailto:bliv@analog.nu)

---

Kursets længde:	3 - 6 timer inkl. pauser
Antal deltagere:	12 - 150 deltagere
Kursets format:	Workshop med oplæg og gruppebaserede caseøvelser
Deltager udstyr:	Skriveredskaber og notesblokke, samt adgang til grupperum
Forudsætninger for deltagelse:	Intet krav om forudgående kendskab til emnet