

# 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

<b>Fagnummer:</b> 43575	<b>Varighed</b> 3 dage
<b>AMU-pris:</b> DKK 624,00	<b>Uden for målgruppe:</b> DKK 1.869,85

**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.

## Kursuspris

**AMU:**  
DKK 624,00

**Uden for målgruppe:**  
DKK 1.869,85

## Tilmelding

