

# 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 faldgruber. Du får opbygget færdigheder i forskellige spørge- og lytteteknikker og bliver bevidst om din foretrukne forhandlingsstil.

## Hold

Der er pt. ingen hold udbudt til dette kursus. Brug evt. kursusagenten for at blive adviseret om nye hold.;

## Fag: Lederens forhandlingsteknik

> **Fagnummer:**  
43575

> **Varighed**  
3 dage

> **AMU-pris:**  
DKK 576,00

> **Uden for målgruppe:**  
DKK 1.712,45

**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

Kurser på UCH  
 Uddannelsescenter  
 Holstebro  
 99 122 222

### > Kursuspris

**AMU:**  
DKK 576,00

**Uden for målgruppe:**  
DKK 1.712,45

### > Tilmelding

