

# Forhandlingsteknik

## Målgruppe

Kurset henvender sig til alle, der gerne vil være bedre til at forhandle.

## Formål

Formålet med kurset er:

- at give dig en introduktion til begreber fra forhandlingens verden
- at give dig lejlighed til at blive kastet ud i en forhandlingssituation
- at give dig øvelse i forhandling – og se på netop dine stærke forhandler-egenskaber
- at give dig overblik til at gennemskue modpartens næste træk
- at give dig strategier til at sætte mål for forhandlingen

## Indhold

- Forberedelse af en forhandling
- Det taktiske spil i forhandlingen
- Mandat til forhandling
- Formidling af forhandlingsresultatet

## Udbytte

Efter kurset vil du være bedre til:

- at forberede, tilrettelægge og gennemføre en forhandling
- at lægge strategi og dermed taktik for en forhandling
- at sige til og fra i forhold til de krav, der stilles til dig i det daglige arbejde
- at gennemføre lokalforhandlinger

## Undervisningsform

Kurset veksler mellem oplæg, debat, rollespil og gruppearbejde.

## Holdstørrelse

18

Kurset afholdes i samarbejde med VIA Erhvervsuddannelse



**Tilmeldingsfrist:** A 1. december 08 - B 15. december 08 - C 6. februar - D 17. juli

Uge	Periode	Undervisere	Kursusnr.	Sted
(A) 5	26. til 28. januar	Preben Birk og Preben Munk	1161-090301	Esbjerg Højskole
(B) 9	23. til 25. februar	Søren Heisel og Thorkild Yde	1161-090302	Laugesens Have
(C) 10	2. til 4. marts	Allan Winfeld og Thorkild Yde	1161-090304	Afd. 4 Østjylland *
(D) 37	7. til 9. september	Lennart Damsbo-Andersen og Thorkild Yde	1161-090303	Lo-skolen

Start førstedagen kl. 10.30 - slut sidstedagen kl. 15.30

\* Lokalt kursus. Start kl. 8.00 - slut kl. 17.00 alle dage