

AFLYST - Nedlægges - Faglig forhandler 2

Kurset henvender sig til:
Dig der ønsker at se din egen og modpartens forhandleradfærd efter i sømmene. Træne og forstå de psykologiske dilemmaer i forhandlinger. Kurset er en fortsættelse af "Faglig forhandlerkursus 1", som forventes gennemført.

Hvorfor dette kursus?
Kurset henvender sig til den drevne forhandler, der ønsker nye værktøjer og viden om forhandlinger. Her har du muligheden for at se din og modpartens forhandleradfærd efter i sømmene, samt at øve dig i at takle særlige vanskelige forhandlingsforløb.

Du kommer til at arbejde med:

- Forhandlingspsykologi.
- De nye forskningsresultater
- Metoder til at forberede særligt vanskelige forhandlingssituationer
- Reaktioner på forskellige modpartstyper
- Forhandling under stort pres
- Overvindelse af egne blokeringer

Efter kurset:

- Du vil få kendskab til forhandlingspsykolog
- Er du bedre til at forholde dig aktivt til ny viden
- Har du mulighed for at vurdere og analysere vanskelige forhandlinger
- Er du bedre til at forholde dig aktivt til refleksioner af egen samt andres forhandleradfærd

Undervisningsform:
Kurset veksler mellem oplæg, debat og "forhandlingsspil". Du vil stifte bekendtskab med forskellige forhandlingsdilemmaer samt opleve spændende oplæg og gruppearbejder. Du vil blive udfordret i diskussioner og i samarbejde. Det kræver din aktive deltagelse.

DATO
07.12.2026 11:00 - 11.12.2026 13:00
Uge 50

STED

KOMMENDE FRIST
07.12.2026 11:00

KURSUSBEVIS
Ja