

# 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:

27.02.2023 - 03.03.2023

## STED:

Smålandshavet  
Alleen 44  
4736 Karrebæksminde

## KURSUSNR.:

2137-23-00-01

## ANSØGNINGSFRIST:

27.02.2023

## ÅBEN FOR:

## OVERNATNING:

Med overnatning