

Forhandlingsteknik Win-win

Målsætning

På kurset tager vi udgangspunkt i deltagernes egne erfaringer og spørgsmål. For en ting er alle teorierne om, hvordan man gennemføre den perfekte forhandling. Noget andet er den virkelighed, der kan spænde ben for de ideale løsninger. Hvordan forhandler vi godt under de givne forhold?

Forudsætninger

Kurset forudsætter aktiv deltagelse. Vi veksler mellem teori, øvelser, træning og dialog. Anders Stahlschmidt er kendt for at skabe et læringsrum, hvor den enkeltes deltagers udfordringer bliver bragt i spil.

Målgruppe

Alle der har ønske og interesse i at forbedre deres forhandlingskompetencer.

Indhold

Hvad er en god forhandling? Hvordan forbereder man sig til den?

Mange tror, man vinder en forhandling ved at spille med pokerfjæs og have tricks i ærmet eller ved at være hård i filten. Andre vil helst være venner med deres modpart. Relation eller resultat? Vi tester formodningerne og strategierne i et nervepirrende forhandlingsspil og observerer, hvad der virker og hvad der flopper.

Efter spillet får du nøglen til den optimale forhandlingsstrategi. Du får desuden en række teknikker og redskaber, der kan sætte dig i stand til at forfølge vinderstrategien, herunder en række spørgeteknikker.

- Hårde standpunktsforhandlinger eller bløde vi-skal-bare-være-enige-forhandlinger?
- Kompromisstrategien, hvor vi deler kagen
- Interesseforhandlinger, hvor kagen bliver større
- Introduktion til forskellige spørgsmålstyper og deres anvendelse, bl.a. Udfordrende, neutrale, konfronterende, skala-spørgsmål, hypotetiske, indfølelse osv.
- Kortlæg modtagerens verden
- De seks vigtigste spørgetekniske bevægelser
- Udvide/afgrænse
- Støtte/styre
- Chunke op/chunke ned
- Forhandlingens faser og forløb
- Magtrelation og rollefordeling
- Aktiv lytning og kropssprog
- Metamodellen, der er spørgeteknikkens svar på dåseåbneren

Vi slutter med at spille forhandlingsspil igen for at prøve teknikkerne og strategien.

Varighed

2 dage.

Materiale

Som deltager får du et eksemplar af Anders Stahlschmidts og Peter Knoop Christensens anmelderroste bog "Spørgeteknik".

Instruktøren

Kommunikationsrådgiver Anders Stahlschmidt er en erfaren journalist og har mange års erfaring i at undervise ledere, advokater, rådgivere i finanssektoren og andre faggrupper i kommunikation. Han trækker desuden på en solid teoretisk og praktisk viden om spørgeteknik og dialog. Forfatter til bl.a. "Tag ordet - grib forsamlingen" og "Præsentationsteknik".