

FORHANDLINGSTEKNIK



Kurset fokuserer på den praktiske anvendelse af forhandlingsmetoder samt viden om kommunikation, strategier, adfærd og psykologi i forhandlingen. I tillæg fokuseres der også på håndtering af egne stakeholders og interne forhandlinger i organisationer.

Kurset er funderet i anerkendt forhandlingsteori, og alle cases er målrettet ledere, specialister og rådgiveres virkelighed og udfordringer.

CBS EXECUTIVE SOMMERKOLE 2025

CENTRALE TEMAER

- Forhandlingens dødssynder
- De 4 basale principper i værdiskabende forhandling
- Fordeling og skabelse af (mer-)værdi i forhandling
- Værktøj til variabel identifikation
- Adfærd og psykologi i forhandling
- Værktøj til strategivalg
- Din personlige forhandlingsstil
- Stemme, tempo og virkemidler i forhandling
- Interne forhandlinger og stakeholder management
- 6 forhandlingssimuleringer + en forhandlingssimulering med videooptagelse og feedback
- Feedback samt refleksionsøvelser vedr. egen adfærd i forhandlinger
- Evaluering af brug af forhandlingsværktøj

CBS Executive forbeholder sig ret til at foretage ændringer



KURSUSTEAM



Anja Skau Andersen
Ekstern lektor, CBS, MBA,
advokat og klinisk
psykoterapeut

Anja har to årtiers erfaring med forhandling af kommercielle kontrakter, overenskomster samt arbejde med erhvervsmæssig konfliktløsning. Udvikler og faciliterer forhandlingstekniske træningsforløb samt kurser i konfliktløsning og energi management/performance.



Janus Beyer
Cand.mag. i retorik,
medejer af kommunika-
tionsvirksomheden
Stephensen & Beyer

Janus har over 10 års erfaring med kommunikationsrådgivning og retorisk træning af advokater, politikere og toperhvervsfolk. Janus udvikler og faciliterer afhøringsforløb for bl.a. Anklagemyndigheden og Dansk Industri og har bl.a. lavet kommunikationstræning for en række virksomheder på executive niveau. Janus har været personlig rådgiver og taleskriver i flere ministerier, er censor på retorik på Københavns Universitet og tidligere ekstern lektor på SDU og KU.

FORHANDLINGSTEKNIK

INDHOLD

En forhandling kan omhandle mange ting, fx en kontraktindgåelse, en kommerciel vigtig beslutning, en lønforhandling med medarbejdere eller en konflikt-løsningssituation. Forhandlingerne kan være interne i en organisation eller med en ekstern modpart.

Kurset er funderet i anerkendt forhandlingsteori, men fokuserer primært på den praktiske anvendelse og integration af konkrete forhandlingsredskaber, som kursusdeltageren kan benytte med det samme.

Forhandlingstræning skal føre til resultater. Derfor træner vi deltagernes evne til at sætte ambitiøse mål for forhandlingsresultatet samtidig med, at gode relationer til modparterne bevares.

Vi gennemgår følgende emner:

- Intro til forhandlingsteori, statistik og litteratur
- Forhandlingens dødssynder
- De 4 basale principper i værdiskabende forhandling
- Introduktion af forberedelsesværktøj
- Forhandlingens forberedelse
- Kommunikation i forhandling, retorisk og nonverbalt
- Fordeling og skabelse af (mer-)værdi i forhandling
- Adfærd og psykologi i forhandling
- Værktøj til strategivalg i forhandling
- Interne forhandlinger og stakeholder management

- Forhandling i teams
- 7 komplekse forhandlingssimuleringer
- Feedback samt refleksionsøvelser vedr. egen adfærd i forhandlinger
- Evaluering af brug af forhandlingsværktøj

UDBYTTE

- Teoretisk og praktisk viden om effektive forhandlingsmetoder, kommunikation, strategier og adfærd
- Ny viden og redskaber til egne forhandlinger i hverdagen
- Øvelse i stakeholder management internt i organisationen og i eget forhandlingsteam
- Teoretisk og praktisk viden om psykologiske barrierer, der hindrer effektive forhandlinger og skabelse af (mer-)værdi
- Eksperimenteren med specifikke forhandlingsværktøjer på cases skrevet med reference til ledere, specialister og rådgiveres specifikke virkelighed og udfordringer

DELTAGERPROFIL

Kurset i forhandlingsteknik henvender sig bredt til alle, der personligt eller professionelt ønsker at styrke deres forhandlingskompetencer. Deltagerne er ledere på alle niveauer, jurister, konsulenter, rådgivere eller fagprofessionelle, der ønsker at forbedre deres forhandlingskompetencer.



DELTAGERNE UDTALER

”Jeg synes det er et meget relevant kursus. Udover at give redskaber og indsigt i de forretningsmæssige forhandlinger kan teorierne også bruges i samtaler og forhandlinger med personale, kolleger og øvrige relationer.”

MARIANNE ELSASS, KEY ACCOUNT EXECUTIVE, ISS

”Informativt, gennemtestet og godt eksekveret. Jeg går derfra klogere, med ro i sindet og klædt på til fremtidige forhandlinger.”

PETER LIISBERG, SALES DIRECTOR, SH DEFENCE

”Jeg vil anbefale det til mit netværk og glæde mig over at jeg prioriterede tiden og mit valg af kurset.”

CHARLOTTE E, SALGSCHEF BYD DANMARK, BDK MOBILITET

PRAKTISK INFORMATION

UNDERVISNINGSFORM

Undervisningsprocessen er involverende og sigter efter at skabe interesse i brugen af forhandlingsteknik og redskaber i det daglige arbejde. Kurset er opbygget efter Robert Brinkerhoffs principper om, at reel læring sker både før, under og efter kurset. Kurset vil derfor fokusere på gennemgang af teori, herefter introducere relevante forhandlingsredskaber efterfulgt af praktiske og integrerende øvelser.

FORBEREDELSE

Sæt god tid af til forberedelse forud for kursusstart. Det forventes at ca. 75 sider er læst til første kursusdag. Mellem kursusdagene vil forberedelsen begrænse sig til forhandlingscases. Kurset foregår på dansk, men dele af forberedelsen vil være på engelsk.

OM CBS EXECUTIVE SOMMERSKOLE

CBS Executive Sommerskole udbyder hver sommer intensive kursusforløb inden for en række klassiske og nyere fagområder. Kurserne løber over 2-5 dage i træk i august, hvor den forskningsbaserede teori bliver konverteret til praktisk anvendelige værktøjer og metoder.

Der er ingen eksamen, men derimod fokus på aktiv deltagelse, dialog og sparring med de øvrige deltagere samt undervisning, inspiration og perspektivering fra topengagerede undervisere på et højt akademisk niveau.

Deltagerne er erfarne ledere og specialister med en mellem- eller lang videregående uddannelse i bagagen. De kommer fra forskellige fagprofessioner, private såvel som offentlige, og får på kurserne mulighed for at indtage egne udfordringer og erfaringer i undervisningen.

TID

Den 18. - 21. august 2025

Mandag - torsdag kl. 09:00 - ca. 16:30

STED

CBS Campus - Frederiksberg

DIPLOM

Alle deltagere modtager et digitalt diplom ved aktiv deltagelse alle dage

PRIS

Kr. 24.000,- ekskl. moms. Inkluderet i prisen er 4 dages undervisning og forplejning samt onlineadgang til artikler og tekster

TILMELDING

Tilmeldingsfristen er den 1. juni 2025

Tilmeld dig på sommerskole.dk

KONTAKTINFORMATION

Nina M. Ingvarstsen, nmi@cbs-executive.dk

Telefon +45 3511 6000

