

FOREDRAG

FORHANDLINGSTEKNIK

Teknikkerne bag de bedste aftaler og stærkeste relationer

- ✓ Skab mere værdi
- ✓ Færre konflikter
- ✓ Forstå modparten
- ✓ Byg tillid hurtigere





HVEM ER MORTEN KRAGH-SØRENSEN?

Morten hjælper virksomheder med at udnytte potentialet i kommunikation, positivt samspil og strategisk forhandling.

Han arbejder for at skabe en lærende kultur, hvor strategi, værdier og mål danner grundlag for både interne og eksterne interaktioner.

Udover at være en af Danmarks mest efterspurgte kommunikations- og forhandlingseksperter bidrager Morten med strategisk rådgivning, ledercoaching og bestyrelsesarbejde.



TEMAER OG FORMAT

Gennem inspirerende eksempler, dialog og øvelser lærer deltagerne at forstå, anvende og mestre konkrete forhandlingsteknikker, der kan bruges direkte i hverdagen – både internt og eksternt.

Varighed: 2 timer

1

Hvad er forhandling?

En ny forståelse af forhandling – fra kamp til samarbejde.
Lær at tænke i interesser og ikke kun standpunkter.

2

Vinder-mindset

Sæt ambitiøse mål, forstå din egen smertegrænse, og lær at forhandle så begge parter får mere.

3

Hvordan du forbereder dig

Lær at sætte klare mål, forstå modpartens perspektiv og vælge den rigtige strategi.

4

Teknikker der virker

Brug labeling, kalibrerede spørgsmål og præcise åbninger til at få mere uden at presse – og byg relationer samtidig.

UDBYTTE FOR ORGANISATIONEN

1



Bedre kommunikation
internt og eksternt

2



Øget tillid og
færre konflikter

3



Øget bundlinje gennem
samarbejdende
forhandling

PRIS

Foredrag:

25.000,-

Pris er eksklusiv. moms.

