

Forhandlings- teknikk





Forhandlingsteknikk

“Forhandlinger: Hvordan man spiser en Elefant – og sikrer ekte vinn-vinn...”

Lær deg å:

- 1) Identifisere de forskjellige forhandlingsfasene
- 2) forstå og respektere andre menneskers agenda
- 3) styrke selvtilliten og i fremtiden klare å nå fler virkelige vinn-vinn løsninger.

Målet med kurset er å sette deltakerne i stand til å identifisere når de er i forhandlingssituasjoner, til å forberede seg til utfordringene og farene de vil oppleve i diskusjoner, konflikter og forhandlinger.



Stein Inge Sætereng
JCI Evolution
Certified Local Trainer
Lokal leder 2005
Assistant Trainer:
JCI Presenter

Oppdag hvordan vi skaper gode og varige vinn-vinn løsninger.

Deltakere vil bli aktivisert med reelle utfordringer, og stilles overfor forhandlingssituasjoner.

Evner utvikles gjennom praktisk trening.