# Lederens forhandlingsteknik

Bliv skarp i forhandlingens kunst. Lær at kommunikere strategisk, læse situationer og skabe løsninger, hvor både du og din modpart går styrket ud af forhandlingen.
Som leder forhandler du hver dag – med medarbejdere, kolleger, kunder og samarbejdspartnere. På Lederens forhandlingsteknik lærer du at planlægge, gennemføre og evaluere forhandlinger, så du opnår stærke resultater uden at gå på kompromis med relationerne.

Du får indsigt i forhandlingens faser, lærer at analysere situationer og identificere faldgruber. Derudover udvikler du dine evner inden for spørge- og lytteteknik, så du kan skabe forståelse, påvirke beslutninger og finde løsninger, der gavner både virksomheden og samarbejdspartnerne.

**Indhold**
På kurset arbejder du med:

- Forhandlingens faser og dynamik – fra forberedelse til afslutning.
- Forskellige forhandlingstyper – og hvordan du vælger den rette strategi.
- Forhandlingsstile – forstå din egen og andres tilgang for bedre resultater.
- Spørge- og lytteteknik – hvordan du påvirker, skaber tillid og styrker din position.
- Konfliktforebyggelse og win-win-løsninger – hvordan du finder fælles interesser og langtidsholdbare aftaler.

Undervisningen veksler mellem teori, træning og rollespil, så du får mulighed for at afprøve teknikkerne i realistiske forhandlingssituationer.

**Målgruppe**
Kurset henvender sig til ledere inden for AMU-målgruppen, dvs. ledere med en uddannelsesbaggrund til og med erhvervsuddannelsesniveau.
Det er relevant for dig, der ønsker at styrke dine forhandlingsevner i lederrollen – uanset om du forhandler internt i organisationen eller eksternt med kunder og leverandører.

**Bevis**
Kurset afsluttes med en AMU-prøve. Ved bestået modtager du et kompetencegivende AMU-bevis, som dokumenterer dine færdigheder inden for professionel forhandling og kommunikation.

## Kursusinfo

### 3 gode grunde til at vælge dette kursus

1. **Bliv en stærkere forhandler** – lær at planlægge og gennemføre forhandlinger, der skaber resultater og relationer.
2. **Styrk din kommunikation** – brug spørge- og lytteteknikker til at forstå, påvirke og finde fælles løsninger.
3. **Opnå win-win-resultater** – udvikl din personlige forhandlingsstil og skab aftaler, der gavner både dig og din modpart.

## Kursuspris

**Inden for AMUs målgruppe:**
DKK 654,00

**Uden for AMUs målgruppe:**
DKK 1.947,65

## Tilmelding

## Hold

**08-10-2026**
Lederens forhandlingsteknik
Peder Oxes allé 4 3400 Hillerød
3 dage | Daghold

**01-02-2027**
Lederens forhandlingsteknik
Peder Oxes allé 4 3400 Hillerød
3 dage | Daghold

**18-05-2027**
Lederens forhandlingsteknik
Hjortehøjsvej 1 2800 Kongens Lyngby
3 dage | Daghold

**11-10-2027**
Lederens forhandlingsteknik
Peder Oxes allé 4 3400 Hillerød
3 dage | Daghold

### Fag: Lederens forhandlingsteknik

| | |
|---|---|
| **Fagnummer:**<br>43575 | **Varighed**<br>3 dage |
| **Inden for AMUs målgruppe:**<br>DKK 654,00 | **Uden for AMUs målgruppe:**<br>DKK 1.947,65 |

**Målgruppe:** Kurset retter sig mod AMU-målgruppens ledere. Det vil sige ledere med en uddannelsesbaggrund til og med erhvervsuddannelsesniveau.

**Beskrivelse:** Deltageren kan, som et element i ledelsesfunktionen, gennemføre forhandlinger med f.eks. kunder og leverandører på det operationelle niveau.

I jobfunktionen indgår:
- Identificering af forhandlingssituationen, dens faser og faldgruber.
- Forhandlingsstile og anvendelse af hensigtsmæssige kommunikationsformer på et grundlæggende niveau, herunder spørge- og lytteteknikker.