

Dine bedste forhandlingsresultater

Hvad sker der, når du er bedst - hvordan kan du blive endnu bedre – og hvordan kan du øge mulighederne for, at dine bedste forhandlinger lykkedes oftere ?

Vigtige forhandlinger

Selv små forbedringer har store økonomiske konsekvenser på resultaterne i detailmarkedet

Det kan betale sig at gå fra at være god til bedre – prøv at beregne ROI på bare en lille forbedring.

Hvad kendetegner de bedste ?

Forberedelse, overblik og en god balance mellem rationelle teknikker og en menneskelig indsigt .

Og så er de dygtige til det. Der er en grund til, at selv de bedste trænere – de vil være skarpe, når det gælder.

Effektiv træning og sparring

Vi vil gøre som de bedste – med udgangspunkt i jeres situation og bruge det som afsæt til at blive endnu bedre.

Kombinerer teori med praktisk træning – og vi gennemfører en proces og sparring, der direkte kan anvendes i individuelle forhandlinger

Dit udbytte

- Relevant og praktisk anvendelig teori
- Proces og værktøjer som du kan bruge direkte til dine forhandlinger
- Du kan afkode dine forhandlingspartnere – og tilpasse din kommunikation
- Overblik, overskud og kompetencer – bedre resultater på bundlinien !



Eksempel på træningsprogram

Introduktion til forløbet

Workshop 1 (2 dage)

- Grundlæggende teori
- Forhandlingsproces og værktøjer
- Varieres med praktisk træning via cases
- Feedback og sparring

Workshop 2 (1 dag)

- Insights Discovery farverige verden
- Indsigt og forståelse for værktøjskassen
- Identificering af andre typer

Feedback på individuel Personprofil-rapport

Workshop 3 (1 dag)

- Tilpasning af effektiv kommunikation
- Træning overfor forskellige typer

Individuel sparring på egen case

Opfølgningsmøde med individuel sparring og træning samt evaluering af forløbet

Deltagerne skal påregne opgaver før, under og efter forløbet