

FORHANDLING

– uddannelse & certificering



Kursuslederne har en motiverende tilgang, meget smittende humør, god energi og rigtig god kontakt til os alle.

- **Jesper Studstrup,**
Aalborg Energie Teknik a/s

Det har været meget positivt. I er energiske og gør jer forståelige. Relevante kommentarer og eksempler ud over det planlagte på baggrund af høj viden og stor erfaring.

- **Esben Madsen,**
Region Midtjylland

Godt og levende formidlet. Rigtig god involvering med kursUSDeltagerne trods meget forskellige personligheder og baggrund.

- **Lise Rahbek Laursen,**
KYOCERA UNIMERCO TOOLING A/S

Tilmeld dig
uddannelsen
her



Capability building

DILFs forhandlingsuddannelse består af 3 moduler á 2 dage + en challenge session:

Middelfart

Modul 1 - forhandlingsteknik	15. – 16. marts 2022
Modul 2 - personligheden i forhandling	3. – 4. maj 2022
Modul 3 - forhandlingsadfærd	23. – 24. august 2022

Roskilde

Modul 1 - forhandlingsteknik	5. – 6. april 2022
Modul 2 - personligheden i forhandling	31. maj – 1. juni 2022
Modul 3 - forhandlingsadfærd	6. – 7. september 2022

Aahus

Modul 1 - forhandlingsteknik	20. – 21. september 2022
Modul 2 - personligheden i forhandling	25. – 26. oktober 2022
Modul 3 - forhandlingsadfærd	29. – 30. november 2022

København

Modul 1 - forhandlingsteknik	4. – 5. oktober 2022
Modul 2 - personligheden i forhandling	8. – 9. november 2022
Modul 3 - forhandlingsadfærd	13. – 14. december 2022

Kursusledere:

Søren Vammen, Adm. Direktør i DILF og Kairos Commodities

Søren har mere end 20 års erfaring inden for supply management og har været dybt involveret i flere europæiske virksomheders supply management-praktik.



Lars Bjerregaard Mikkelsen, Assc. Professor, Aarhus Universitet, Konsulent, [Nokomoditi]

Tidligere beskæftigelse som direktionsassistent, The Stibo Group, marketingchef, Dronningborg Industries og salgschef hos BUUS
Uddannelse: M.Sc. Econ., Exec. MBA., Ph.D.



Modul 1: forhandlingsteknik

- Hvordan er du som forhandler?
- Hvad er dine styrker og udfordringer som forhandler?
- Hvordan er relationen mellem din og modpartens virksomhed?
- Hvordan fastlægger du en overordnet forhandlingsstrategi?
- Hvordan udvælger du de relevante taktikker og teknikker til forhandlingen?
- Hvordan evaluerer du forhandlingen og forhandlingsresultatet?

Formål/dit udbytte

På modul 1 gennemgår og anvender vi praktiske modeller og værktøjer til at forberede, gennemføre og evaluere dine forhandlinger.

Vores mål er at skærpe dine forhandlingsevner og bevidsthed om din egen tilgang til forhandlingen, og helt konkret vil du få værktøjer til at:

- forstå dig selv som person og forhandler
- forstå dine egne styrker og udfordringer
- analysere relationen mellem din og modpartens virksomhed og fastlægge en overordnet forhandlingsstrategi på baggrund af denne analyse
- udvælge de relevante praktiske og anvendelige taktikker og teknikker afhængigt af forhandlingssituationen
- finde den rigtige balance mellem det rigtige resultat og den ønskede relation til din modpart, dvs. at optimere din prioritering og dine bevægelser/indrømmelser i forhandlingen
- forberede dine forhandlinger systematisk via templates og andre værktøjer
- reflektere og evaluere efter forhandlingen – med henblik på at fastholde læringspunkter og erfaringer for at sikre kontinuerte forbedringer

Kursusindhold

På modul 1 vil du få en dybdegående forståelse for relationer mellem din egen virksomhed og dine leverandører og andre interessenter, herunder gensidig segmentering i relationen.

- analyse og styring af relationen mellem dem og os
- forhandlingens ABC - do's og don'ts
- fokus på vigtigheden af at koordinere strategier helt fra corporate strategy over sourcingstrategi og kategori- og leverandørstrategi til valg af forhandlingsstrategi og forhandlerens valg af forhandlingsstil
- forhandlingens faser:
 1. forberedelse – altafgørende for et godt resultat
 2. gennemførelse – kræver prioritering og overblik
 3. evaluering og læring – eneste garanti for kontinuerte forbedringer og videreudvikling
- den ideelle forhandler – tackler problemerne, ikke modparten

Målgruppe

Modul 1 er for dig, der forhandler eksternt med kunder og leverandører eller internt med dine medarbejdere og kolleger.

Undervisningsform

Kurset er baseret på en høj grad af deltagerinvolvement. Du kommer således i aktion adskillige gange i forhandlingsøvelser, både som deltager og observatør. Generelt veksles konstant mellem øvelser, feedback og teori/input.

Modul 2: personligheden i forhandling

- Hvordan påvirker din personlighed og din forhandlerprofil din modpart?
- Hvordan påvirker andre forhandlerprofiler dig?
- Hvordan aflæser du modpartens profil?
- Hvordan tilpasser du din forhandlingsstil og styrker din kommunikation?

Formål/dit udbytte

På modul 2 øger vi dine forhandlingskompetencer generelt og specielt din bevidsthed om din egen forhandlingsstil. Vi arbejder videre med din personprofil (DiSC-profilen), og dine kompetencer i forhandling og kommunikation videreudvikles gennem forhandlingsøvelser og systematisk feedback.

Vores mål er at skærpe dine evner til at kommunikere, analysere og sætte alle dine personlige kompetencer i spil.

Kursusindhold

- Vi arbejder grundigt med din egen personprofil - dine styrker/begrænsninger, og hvordan du kan udvikle dig og samtidig opnå en større forståelse af andres styrker/begrænsninger.
- Vi ser på, hvordan din personligheds- og forhandlerprofil påvirker modparten, samt hvordan andre forhandlerprofiler påvirker dig.
- Der arbejdes med din evne til at aflæse modpartens profil, tilpasse din forhandlingsstil og styrke din kommunikation
- Relevant kommunikationsteori og forskellige metoder til forbedring af egen kommunikation

- Spørgeteknik
- En række forhandlingsøvelser med relevante problemstillinger
- Feedback og sparring
- Udviklingsplan

Målgruppe

Deltagelse forudsætter tidligere deltagelse på modul 1: forhandlingsteknik

Undervisningsform

Kurset er baseret på en høj grad af deltagerinvolvering gennem en række aktiverende øvelser. Der arbejdes endvidere med individuel refleksion, afdækning af personprofil og træning i forhandlingsteknik.



Kursuslederne er fagligt velfunderende og begejstrede med god humor og energi.

- **Thomas Sørensen,**
Haldor Topsøe A/S

Modul 3: forhandlingsadfærd

- Hvordan agerer du konkret i forhandlingsøjeblikket?
- Hvordan kan bevidst brug af kommunikation og kropssprog påvirke udfaldet af din forhandling?
- Hvordan lykkes en forhandling?
- Hvad går galt, når forhandlingen løber af sporet?

Formål/dit udbytte

På modul 3 får du en meget høj grad af forståelse for – og bevidsthed om - hvordan du konkret agerer, og hvordan din kommunikation i forhandlingen påvirker modparten. Du får forstærket og udbygget din indsigt i egen forhandlingsstil og personlighedsprofil.

Kursusindhold

- Sprogets og kommunikationens betydning – hvordan bevidst brug af bl.a. op- og nedtrappende sprog kan påvirke udfaldet af din forhandling
- Kropssproget – hvordan aflæser du det – forskellige tolkninger
- Hvad betyder tillid, og hvordan opbygges den?
- Hvordan tackles mistillid og modstand?
- Gruppeforhandlinger
- Sparring og feedback på din egen forhandlingsstil og kommunikation
- Refleksion vedr. fremtidige planer
- Sparring og feedback på din egen forhandlingsstil og kommunikation
- Refleksion vedr. fremtidige planer

Målgruppe

Deltagelse forudsætter tidligere deltagelse på modul 1: forhandlingsteknik og modul 2: personligheden i forhandling

Undervisningsform

Kursets struktur er interaktivt og baseret på en kombination af forhandlingsøvelser og gennemgang af forskellige aspekter af både verbal og nonverbal kommunikation.

Du kommer således i aktion adskillige gange i forhandlingsøvelser, primært som deltager, men også som observatør. Du bliver i forhandlings-situationerne optaget på video, disse optagelser vil danne grundlag for personlig feedback og sparring.

Kursets undervisningsform veksler mellem øvelser, feedback og teori/input.



Virkelig godt & inspirerende kursus/kursusledere. Jeg tager meget med mig hjem.

- **Christina Janus Petersen**,
AMBU A/S

Challenge session

Vi tilbyder alle deltagere, der har deltaget i DILFs 3 forhandlingsmoduler, at blive certificeret. Certificeringen foregår som en 72-timers case-eksamen.

Certificeringen vil bestå af en konstrueret case, der vil blive sendt pr. mail, umiddelbart inden det pågældende 72-timers eksamensforløb starter. Besvarelsen afleveres digitalt til DILF via e-mail senest 72 timer senere. Deltagerne bestemmer selv omfang af tid, ressourcer, hjælpemidler, etc.

Casen vil være en køb/et salg forhandlingssituation, som deltagerne skal forberede ud fra de modeller og værktøjer, og under iagttagelse af den argumentation, de har arbejdet med på de 3 træningsmoduler. Besvarelsen skal således være en begrundet forhandlingsstrategi, hvor både relevante mål og fremgangsmåde(r) diskuteres og kvalificeres. Omfang forventes at være 5-6 sider, men dette er ikke afgørende.

Opgaven evalueres ud fra en godkendt/ikke godkendt betragtning. Såfremt opgaven ikke godkendes, tilbydes der en samtale, hvor mulige forslag til forbedring præsenteres. Herefter har opgaveløser mulighed for at revurdere sit løsningsforslag.

Efter godkendelse af opgaven udstedes "DILF Certified Business-to-Business Negotiator" eksamensbevis, som sendes til deltageren.

Tilmeld dig
uddannelsen
her

Pris:

Pris for hele uddannelsen (3 moduler + eksamination)

Du kan tilmelde dig alle 3 forhandlingsmoduler og afslutte dit kursusforløb med en eksamination.

kr. 28.000,- for medlemmer af DILF / kr. 35.800,- for ej-medlemmer af DILF

Pris pr. forhandlingsmodul

kr. 11.000,- for medlemmer af DILF / kr. 14.900,- for ej-medlemmer af DILF