

estate KONFERENCE

Forhandlingsteknik

- lær effektive og strategiske forhandlingsmetoder



Baggrund

En stærk forhandlingsteknik er afgørende for enhver forhandlers virke og din evne til at forberede, gennemføre og følge op er essentielle faktorer for at bevare og udbygge dine nuværende samt kommende relationer. Du bliver bedre til at føre dine krav igennem og du bliver rustet til at modstå pres, taktikker og manipulation fra din modpart.

Indhold

At lære en effektiv strategisk forhandlingsmetode. At skaffe dig mere fordelagtige vilkår, bedre priser og samtidig styrke de relationer du forhandler i. At få redskaber til at opnå bedre resultater i dine forhandlinger. At bruge redskaberne og opleve egne stærke og svage sider i forhandlingen.

Dit udbytte

Større motivation og selvsikkerhed i din forhandlingssituation. Blive bedre til at skabe flere vind/vind situationer. Få ny inspiration til din egen forhandlerrolle. Bedre systematik og taktik. Erfaringsudveksling.

Mål med seminaret

Er at give større motivation og selvsikkerhed i din forhandlingssituation. Skabe flere vind/vind situationer. Ny inspiration til din egen forhandlerrolle. Bedre systematik og taktik.

Målgruppe

Dato

Tirsdag d. 19. juni
Kl. 09:00 - 16:00

Sted

Audi Gladsaxe
Turbinevej 1
2860 Søborg

Pris

Almindelig deltager:
2995,- (ekskl. moms.)

Seminaret henvender sig til alle, der er beskæftiget i eller har interesse for bygge- og ejendomsbranchen.

Andet

Medlemskab i Byggesocietetet er altid personligt og rabat på deltagergebyr gælder kun det navngivne medlem.

Tilmeldingen er bindende.

For at fremgå på deltagerlisten, skal tilmelding modtages 4 hverdage inden seminaret.

Kursusbevis

Vi udsteder kursusbevis til dokumentation af deltagelse for eksempel til Dansk Ejendomsmæglerforening eller Advokaternes Efteruddannelse.

Salg- og leveringsbetingelser

Se salgs- og leveringsbetingelser for Estate konferencer og seminarer [her](#)

PROGRAM

Tirsdag d. 6. februar

- 09:00 **Registrering og kaffe**
- 09:30 **Velkommen**
v/ Mira Trolle Schell, Markedsdirektør, Estate Media
- 09:35 **Forhandlingsteknik del 1**
- 10 Skarpe - Hvad er en forhandling? - Forhandlingens faser, før under og efter
Svend-Erik Nielsen, Partner, Immovision
- 11:20 **Kaffepause**
- 11:50 **Forhandlingsteknik del 2**
- Din forhandlerstil - Strategi og taktik
- 13:00 **Frokost og netværk**
- 13:30 **Effektive argumenter**
- Psykologiske faktorer i forhandlingen - Værdien af interesse elementer - Dine parametre/variable
- 14:50 **Kaffepause**
- 15:20 **Effektive argumenter**
- Effektiv kommunikation - Case træning - Personlig handlingsplan