

## Forhandling PDF

Keld Jensen



*Dette er kun et uddrag fra bogen. Den fulde bog kan downloades fra nedenstående link.*



Forfatter: Keld Jensen  
ISBN-10: 9788750045779  
Sprog: Dansk  
Filstørrelse: 4051 KB

## BESKRIVELSE

I FORHANDLING viser Keld Jensen og Iwar Unt hvordan du kan drage nytte af din vigtigste ressource din egen hjernekapacitet, til at gøre forhandlingen til en værdiskabende proces, og hvordan du opbygger langsigtede forretningsforbindelser. Forhandlinger omgiver vores tilværelse fra vugge til grav. Lær at forhandle konstruktivt, det øger dine muligheder for aktivt at påvirke og råde over dit liv. Du har mellem 8.000 og 10.000 forhandlinger om året, langt de fleste uden at du konstaterer, at du er midt i dem. Forhandlingen udgør op til 80 % af vores mellemmenneskelige kommunikation og forårsager dagligt succeser og fiaskoer for danske virksomheder. Bogen bygger på erfaringer, vi har skaffet os gennem mødet med 25.000 forhandlere. Vi vil vise, at forhandlinger ikke behøver at være en kamp med blanke våben. I de godt og vel 30 år, vi har arbejdet som forhandlingseksperter, har vores bevidsthed om, at partnerskab er bedre end kamp, vokset sig endnu stærkere. Keld Jensen har udgivet 21 bøger i 34 lande om gennemsigtig forhandlingsteknik, og han står bag 'Master Program For Negotiation' i Europa og USA

## **HVAD SIGER GOOGLE OM DENNE BOG?**

Forhandling er en situation hvor to eller flere parter, forsøger at nå til enighed, via udveksling af synspunkter. Hvad denne enighed omhandler, kan eksempelvis ...

Vi leverer viden og redskaber til forhandling. På højt niveau og testet igen og igen i praksis. Tilsammen dækker vi mere end 50 års forhandlingserfaring.

Kursus i grundlæggende forhandling | Bliv en bedre forhandler - få gennemslagskraft med de rette forhandlingsteknikker | Mannaz kurser & uddannelser

## FORHANDLING

[Læs mere ...](#)