

Forhandlingsteknik PDF

Keld Jensen



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



Forfatter: Keld Jensen
ISBN-10: 9788711443934
Sprog: Dansk
Filstørrelse: 1025 KB

BESKRIVELSE

Med denne bog bliver du klædt på til at forhandle. Hvad enten det drejer sig om private eller professionelle forhandlinger, er du i forhandlerrollen dagligt – ofte uden at kende til de forhandlingsmekanismer, der udspiller sig undervejs. Keld Jensen giver dig redskaberne til at blive en dygtig og professionel forhandler. Du lærer at se sagen fra begge sider, og du vil opdage fordelene ved, at forhandlingen fører til merværdi for begge parter. I Forhandlingsteknik gennemgår Keld Jensen først forhandlingen set fra køberens synspunkt, og dernæst behandler han sælgerrollen. Ved at forstå, hvad der sker på hver side af forhandlingsbordet, bliver du som forhandler bedre til at overskue en given forhandlingssituation. Du vil lettere kunne styre forhandlingen, og du vil have et godt udgangspunkt for at vinde forhandlinger, uden at modparten føler sig som taber. 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?

Vi kombinerer kommunikation, organisationsudvikling og adfærdsdesign. Vi undersøger, hvordan vi kan få mennesker til at træffe de rigtige beslutninger, og vi ...

"Negotiation Company formår virkelig at udfordre deltagerne, så indgroede forhandlingsvaner rives op med rod, og nye værdiskabende teknikker bliver sået."

Tag på dette kursus i forhandling og forhandlingsteknik og bliv en dygtig forhandler. Du får ikke det, du fortjener, men det du forhandler. Uden den rette viden om ...

FORHANDLINGSTEKNIK

[Læs mere ...](#)