

Forhandlingsteknik PDF

Anne Bay Nordtorp



Forside mangler

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



DOWNLOAD PDF

Forfatter: Anne Bay Nordtorp

ISBN-10: 9788741258560

Sprog: Dansk

Filstørrelse: 4643 KB

BESKRIVELSE

At kunne deltage i eller lede en forhandling kan være en vanskelig øvelse, og at sikre sig en god proces, hvor man forlader forhandlingen med et tilfredsstillende resultat, kan være vanskeligt for den utrænede forhandler. Men en god forhandlingsevne kan læres gennem relativt få, solide teknikker. Teori og praksis bliver forenet i denne bog, hvor de vigtigste facetter af en forhandling bliver understøttet af praktiske øvelser i forskellige sværhedsgrader. Netop det praktiske adskiller denne bog fra alle andre, idet der fokuseres på, at de enkelte teoretiske elementer bliver afprøvet ved realistiske og praksisnære øvelser i situationer, som den studerende kan forvente at møde i sit fremtidige arbejdsliv. For at gøre øvelserne så relevante som muligt tilbyder bogens hjemmeside både generelle øvelser samt øvelser specifikt udviklet til en række korte videregående uddannelser. Bogen indeholder seks kapitler: • Introduktion til forhandlinger • Forhandlingens sprog/værktøjer • Forhandlingens faser • Forhandlingstyper • Valg af strategi og taktik • Kulturelle forskelle i internationale forhandlinger Forhandlingsteknik i teori og praksis henvender sig primært til de studerende på de korte videregående uddannelser, behandler kort og præcist de elementære dele af en forhandling, og giver den studerende nogle enkle og håndterbare værktøjer til at kunne gennemføre en forhandling på bedst mulig vis.

HVAD SIGER GOOGLE OM DENNE BOG?

Forhandlingsteknik på engelsk henvender sig til specialister i danske virksomheder med international profil, som forhandler på de globale markeder. Deltageren er ...

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."

FORHANDLINGSTEKNIK

[Læs mere ...](#)