

DAG 1

Tid	Aktivitet
08:45	Indregistrering og kaffe
09:00	Oversigt over forhandling fra start til mål <ul style="list-style-type: none">• Adfærdsøkonomi i forhandling – hvor irrationelle er vi som forhandlere• Hvad er en forhandlingsstrategi?• Sammenligninger, opsummering og forståelse af forhandlingsunivers
11:30	Forhandlingsforberedelser <ul style="list-style-type: none">• Analyse af leverandørens og egen situation• Forhandlingsvariabler, struktur, checklister og køreskema• Fokusering på skabelse af NegoEconomics™ - den unikke etablering af merværdi- op til 42%
14:00	Den første forhandlingssimulering gennemføres <ul style="list-style-type: none">• I jeres forhandlingsteam skal I analysere, forberede og gennemføre den udleverede forhandling.
17:00-18:30	Gennemgang & evaluering af gennemførte forhandling <ul style="list-style-type: none">• Det optimale resultat• Største udfordringer• Individuel feedback
Ca. 18:30	Afslutning dag 1



DAG 2

Tid	Aktivitet
08:45	<p>Forhandlingsadfærd</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nulsumsspil, partnerskab eller SMARTnership™ • De fem forhandlingsmetoder <ul style="list-style-type: none"> ○ Kamp ○ Eftergivelse ○ Forhaling ○ Kompromis ○ Samarbejde • Hvordan genkender og møder du modpartens strategi • Det taktiske spil rundt om forhandlingsbordet • Hvordan forhandlere manipulerer og styrer med forskellig taktik • Fair og unfair forhandlingsspil • Kulturelle aspekter i national og international forhandling
11.45	<p>Anden forhandlingssimulering forberedes og gennemføres</p> <ul style="list-style-type: none"> • Individuel feedback • Hvad virkede? • Hvad var svært? • Post Negotiation Evaluation
	<p>Evaluering & Opsummering Utilisation of the additional 42% potential</p>
17:00	<p>At blive en bedre forhandler Hvordan du selv arbejder videre</p> <p>Slut dag 2</p>

