

SKAB BEDRE RESULTATER

GENNEM EFFEKTIV FORHANDLING

VIL DU HAVE MERE I LØN?

Eller blive en stærk forhandler og argumentere bedre for at opnå bedre vilkår og priser?

Så er kurset den 19. november 2019 for dig!

KAN DU SKABE NOK INDFLYDELSE?

Forhandling, argumentation og indflydelse handler både om at være autentisk såvel som at have værktøjerne til at prioritere sine mål, til at opbygge tillid og til at have fleksible måder at kommunikere på.

Hvad har tidligere deltagere sagt:

"Strukturen i forhandlingsprocessen er nem at huske og værktøjerne kan man bruge straks – faktisk kan jeg slet ikke lade være! Jeg er blevet så motiveret, at jeg nu forhandler i næsten enhver situation!" Charlotte, HR manager, Novartis

KURSUSPROGRAM:

08.30-09.00	Morgenmad
09.00-10.30	Forhandlingsprocessens psykologi
10.30-10.45	Kaffe & te
10.45-12.30	Forhandlingsprocesser
12.30-13.15	Frokost
13.15-14.30	Forhandlingsteknikker
14.30-14.45	Kaffe & te
14.45-16.30	Forhandlingsøvelser
16.30	Tak for i dag

OM KURSUSLEDEREN:



Lani Bannach har mere end 30 års erfaring som topchef fra en række internationale virksomheder i den finansielle sektor, herunder den schweiziske bank UBS. Hun har tilbragt størstedelen af sin erhvervmæssige karriere i Storbritannien og Schweiz og hendes ekspertise i risikostyring og beslutningsprocesser anvendes i krisehåndtering, forhandling af køb og salg af virksomheder og i forligsforhandlinger. Lani er uddannet cand.jur. fra Københavns Universitet, er HD i regnskab, certificeret software programmør og har en MBA.

Det praktiske

Dato	19. november 2019
Hvor	MBK Pilestræde 61 1112 Kbh. K.
Pris:	kr. 1.975,00 inkl. moms Prisen inkluderer kursus, morgenmad, frokost og forfriskninger
Tilmelding:	Der er begrænsede pladser, som allokeres efter først-til-mølle-princippet. For at tilmelde dig bedes du skrive en mail inden den 10. november, 2019 med dit navn og kontaktoplysninger til info@wellutrading.dk
Betaling:	Når din tilmelding er modtaget, fremsendes en faktura. Når betaling er modtaget, vil din deltagelse på kurset blive bekræftet.



når det næste skridt skal være et fremskridt ...