

SKAB BEDRE RESULTATER

GENNEM EFFEKTIV FORHANDLING

VIL DU GØRE EN BEDRE HANDEL – ELLER FORHANDLE DIG TIL MERE I LØN?

Du lærer teknikker til at lægge en forhandlingsstrategi for at nå dit mål og til at strukturere dine argumenter.

Næste kursus er d. 4. marts 2020.

VIL DU HAVE MERE INDFLYDELSE?

Indflydelse kan skabes gennem tillid, forhandling og argumentation.

Få værktøjer til at blive mere overbevisende og til at kommunikere fleksibelt og autentisk.

SKAB BEDRE RESULTATER



OM KURSUS LEDEREN

Lani Bannach har mere end 30 års erfaring som topchef fra en række internationale virksomheder i den finansielle sektor, herunder den schweiziske storbank 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.

KURSUSPROGRAM

08.30 - 09.00 Morgenmad

09.00 - 10.30 Forhandlingsprocessens psykologi

10.30 - 10.45 Kaffe & te

10.45 - 12.30 Forhandlingsteknikker

12.30 - 13.15 Frokost

13.15 - 14.30 Forhandlingsprocesser

14.30 - 14.45 Kaffe & te

14.45 - 16.30 Forhandlingsøvelser

16.30 Tak for i dag

DET PRAKTISKE:

DATO 4. marts 2020

HVOR MBK Pilestræde 61 1112 Kbh. K.

PRIS kr. 1.975,00 inkl. moms
Prisen omfatter 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 25. februar 2020 med dit navn og kontaktoplysninger til info@wellutrading.dk

BETALING Når vi får din tilmelding, fremsendes en faktura og efter betaling er modtaget, bekræfter vi, at du har fået en plads på kurset!



når det næste skridt skal være et fremskridt...