



Forhandleruddannelsen

Uddannelsen er for

Medarbejderen, der beskæftiger sig med professionel forhandling og ønsker at styrke evnen til at planlægge og gennemføre professionelle forhandlinger, der giver bedre resultater.

Virksomheden får en medarbejder, der

- er en stærkere forhandler med personlig gennemslagskraft
- er i stand til strategisk at planlægge og gennemføre forhandlingsforløb
- kan prioritere og vægte egne interesser og analysere modpartens
- kan håndtere konflikter med modparten og bibeholde de gode relationer
- skaber bedre forhandlingsresultater.

Antal undervisningsdage

6 undervisningsdage (41 lektioner)

Læs mere om uddannelsen på djoef.dk/forhandlerudd