

Forhandlingsteknik på 60 minutter



| | |
|-------------------|-----------------------------|
| ISBN: | 9788757133417 |
| Kategori: | Erhverv |
| Forfatter: | Jan Lindegaard |
| Sprog: | Dansk |
| Forlag: | PRAXIS - Nyt Teknisk Forlag |
| Udgivet: | 12. juni 2014 |

[Forhandlingsteknik på 60 minutter.pdf](#)

[Forhandlingsteknik på 60 minutter.epub](#)

"Man skal både kunne beherske de tekniske dele af forhandlingsspillet og de mere bløde områder. Resultatet af en forhandling afhænger af en kæde af forskellige faktorer: Forberedelser, undersøgelser, spørgsmål, handlinger, aktiviteter, følelser og fakta. Ingen kæde er stærkere end det svageste led." Jan Lindegaard Dette er bogen til dig, der mangler indsigt i, hvordan man forhandler på professionel vis. Via cases og eksempler fra virkeligheden guides læseren igennem forhandlingens fem faser, der består af: Forberedelse Bonding Målsætning Købslagning Dokumentation Centrale begreber som BATNA (best alternative to no agreement) og ankerpunkter beskrives detaljeret. Hvert kapitel afsluttes med en opsummerende TJEKLISTE. Endelig klædes du på til at gennemskue Dirty Tricks og hårde hunde, og du får råd til at håndtere dem! Bogen kan bruges i undervisningen på korte videregående uddannelser og af alle, som har brug for at forhandle privat eller på jobbet.

Kontakt JLC for at opkvalificere virksomhedens kompetencer med den rette forhandlingsteknik Er du i tvivl om den reelle betydning af et udtryk, der anvendes i forhandlinger, så finder du sandsynligvis svaret i vores ordbog. Vores vigtigste opgave i SUPPLEMENT er at skabe brugbar læring gennem kurser og foredrag, der kan omsættes til værdifulde kompetencer allerede i morgen. Vil I blive bedre til at forhandle, eller spare penge på indkøb. Kontakt JLC for at opkvalificere virksomhedens kompetencer med den rette forhandlingsteknik Er du i tvivl om den reelle betydning af et udtryk, der anvendes i forhandlinger, så finder du sandsynligvis svaret i vores ordbog. Vil I blive bedre til at forhandle, eller spare penge på indkøb. Vores vigtigste opgave i

SUPPLEMENT er at skabe brugbar læring gennem kurser og foredrag, der kan omsættes til værdifulde kompetencer allerede i morgen. Vil I blive bedre til at forhandle, eller spare penge på indkøb. Vores vigtigste opgave i SUPPLEMENT er at skabe brugbar læring gennem kurser og foredrag, der kan omsættes til værdifulde kompetencer allerede i morgen. Vil I blive bedre til at forhandle, eller spare penge på indkøb. Kontakt JLC for at opkvalificere virksomhedens kompetencer med den rette forhandlingsteknik Er du i tvivl om den reelle betydning af et udtryk, der anvendes i forhandlinger, så finder du sandsynligvis svaret i vores ordbog. Kontakt JLC for at opkvalificere virksomhedens kompetencer med den rette forhandlingsteknik Er du i tvivl om den reelle betydning af et udtryk, der anvendes i forhandlinger, så finder du sandsynligvis svaret i vores ordbog. Kontakt JLC for at opkvalificere virksomhedens kompetencer med den rette forhandlingsteknik Er du i tvivl om den reelle betydning af et udtryk, der anvendes i forhandlinger, så finder du sandsynligvis svaret i vores ordbog. Vores vigtigste opgave i SUPPLEMENT er at skabe brugbar læring gennem kurser og foredrag, der kan omsættes til værdifulde kompetencer allerede i morgen. Vores vigtigste opgave i SUPPLEMENT er at skabe brugbar læring gennem kurser og foredrag, der kan omsættes til værdifulde kompetencer allerede i morgen. Vil I blive bedre til at forhandle, eller spare penge på indkøb. Kontakt JLC for at opkvalificere virksomhedens kompetencer med den rette forhandlingsteknik Er du i tvivl om den reelle betydning af et udtryk, der anvendes i forhandlinger, så finder du sandsynligvis svaret i vores ordbog. Vil I blive bedre til at forhandle, eller spare penge på indkøb. Vil I blive bedre til at forhandle, eller spare penge på indkøb. Vores vigtigste opgave i SUPPLEMENT er at skabe brugbar læring gennem kurser og foredrag, der kan omsættes til værdifulde kompetencer allerede i morgen. Kontakt JLC for at opkvalificere virksomhedens kompetencer med den rette forhandlingsteknik Er du i tvivl om den reelle betydning af et udtryk, der anvendes i forhandlinger, så finder du sandsynligvis svaret i vores ordbog.