

Kulturforståelse og forhandlingsteknik

Kursusinfo

Dit udbytte

Du får et indblik i andre kulturer samt en forståelse for vigtigheden i at kende til andre kulturer og hvordan du kan anvende din viden i forskellige forhandlingssituationer. Du lærer hvordan du kan bruge kulturforståelsen i forhandlinger for et bedre udbytte.

Formål

- Du kender din egen kultur og kan anvende denne viden i mødet med andre kulturer og har forståelser herfor.
- Du kender til de udfordringer kulturforskelle kan skabe i mødet og samarbejdet, herunder forhandling med andre. Fx forhandlinger med kunder, leverandører og øvrige professionelle samarbejdspartnere.
- Du kender forhandlingsprocessens faser og grundlæggende mekanismer og kan anvende din viden i mødet med andre kulturer.
- Du kan skelne mellem pakkeforhandlinger og enkeltsagsforhandlinger og kender dermed betydningen af forskellige tilgange i forhandlingen.
- Du kender til de vigtigste elementer i en interkulturel kommunikation og kan skelne mellem bedømmelse og fordømmelse i en kommunikations-, forhandlings og samarbejdssituation.

Målgruppe

Elever i handelsuddannelsen.

Arbejdsindsats

37 timer

Eksamen

Ingen, men du får en karakter.

Forudsætninger

Du skal have en uddannelsesaftale. Det er gratis, og arbejdsgiveren får lønrefusion.

Hold

Løbende optag

Kulturforståelse og forhandlingsteknik

Fjernundervisning

Kontakt

Helle Jensen
91333310
heje@ah.dk

Kursuspris

Forløbet er gratis for elever med uddannelsesaftale.
DKK 0,00

Tilmelding

