

KURSUS

AVANCERET ELICITATION

2-DAGS KURSUS

AARHUS

11- -12. MARTS 2024

KØBENHAVN

7. - 8. OKTOBER 2024

ALPHA
INTELLIGENCE GROUP

HVAD ER ELICITERING

Elicitering er en proces, hvor du undgår at stille direkte spørgsmål, og hvor du samtidig anvender en uformel samtalestil. Dette er for at hjælpe med at mindske din modparts bekymringer og mistanke om dine eventuelle hensigter, både under samtalen og i dagene og ugerne efter. Formålet med elicitation er, at maksimere informationsstrømmen til din fordel.

Det er et interpersonelt færdighedssæt, der består af en række teknikker, der drager nytte af den menneskelige psykologi og bruges til at indsamle konkret information fra din modpart, oftest fra en nøje udvalgt person og uden at du afslører sin hensigt eller formålet med samtalen.

Der er en grund til, at efterretningstjenesterne bruger elicitation, og det er fordi, det **virker**. Det er blevet grundigt gennemtestet og forfinet i praksis hver eneste dag, fordi de er afhængige af, at det skal virke.

BAGGRUND FOR KURSET

Har du nogensinde siddet i en situation, hvor du ønsker svar på konkrete spørgsmål, men enten ikke må eller kan spørge om det, eller at du ikke kan stole på troværdigheden af det svar du vil få?

Hvis du aldrig har været i militæret eller arbejdet for en efterretningstjeneste, er chancen for, at du er blevet eksponeret for elicitation meget lille eller lig nul. Elicitation består af en række teknikker, der bruges til at indsamle konkret information fra en specifikt udvalgt person, uden du afslører din hensigt eller dit formål med samtalen.

De fleste har lært at for at få svar, skal vi stille åbne spørgsmål. Problemet opstår, når det handler om at få svar på konkret information som du enten ikke må spørge om eller at din modpart sandsynligvis vil svare uærligt på. Det kan f.eks. være din kundes painpoints, en jobkandidats cv, din konkurrents omsætning eller produktudvikling, så stopper svarene pludseligt. Derfor har du brug for at elicitere informationen.

Elicitation er særligt nyttigt i situationer, hvor du eller din virksomhed ønsker konkret information fra en person eller modpart om bl.a. konkurrenter, påvirke en forhandling, øge salg, styrke efterforskningen, afsløre industrispionage, forenkler rekrutteringsprocessen eller afsløre en persons reelle hensigter.

Nu har du en enestående mulighed for at få en unik fordel ift. dine konkurrenter. For det er de færreste, der kender til elicitation og endnu færre, der ved, hvordan man aktivt bruger teknikkerne, *men det lærer vi dig på dette kursus.*

Hele målet med elicitation og dette kursus, er at give dig redskaberne til at træffe dine forretningsbeslutninger på et mere informativt grundlag.

UNDERVISNINGSEMNER

- Elicitation
- Spørgeteknik
- Påvirkningspsykologi
- Kemi- og tillidsopbygning
- Kontraelicitering

UNDERVISNINGSSPROG

Undervisning og PowerPoint-slides vil primært være på dansk, men da nogle af termene er på engelsk, kan der være dele, der fremkommer på engelsk. Al materiale, der udleveres er på dansk - dog med eventuelle engelske termer.

KURSUSUDBYTTE

Efter kurset vil du kunne:

- Bruge 8 eliciteringsteknikker til at udtrække konkret, specifik og/eller sensitiv information fra en modpart, uden at stille spørgsmål og uden at gøre din modpart bevidst omkring dit overordnede formål med samtalen
- Oprette tillidfulde og meningsfulde relationer
- Bruge "transitions" og "bridging" til diskret at styre og kontrollere enhver samtale
- Bruge elicitering til at udvide dit netværk ved at tiltrække de personer, som du ønsker at bringe ind i din inderkreds
- Bruge elicitering og spørgeteknik til at opnå en konkurrencefordel i din branche
- Lære, hvordan du kan optimere din spørgeteknik og kontrollere samtalen
- Få modellen til at skabe overblik over enhver samtale

MÅLGRUPPE FOR KURSET

Kurset er målrettet dig, der arbejder med mennesker eller generet har med mennesker og relationer at gøre på et dagligt basis, herunder i brancher såsom:

- HR
- Advokater & jurister
- Salg
- Undervisning
- Sundhedsfaglig personel
- Ledelse
- Coach
- Politi / Efterforskning
- Kommunikation
- Mediation
- Forhandling
- Sikkerhed

Elicitation kan bringe dig succes, uanset om du:

- Arbejder med salg og vil finde ud af, hvad der vil motivere dine kunder til at købe
- Er leder eller forretningsanalytiker, der vil identificere sine konkurrenter
- Er HR eller rekrutteringskonsulent, der enten skal afholde jobsamtaler eller netværke med enkeltpersoner for at rekruttere et talent
- Er produkt-chef og ønsker at finde ud af, hvordan en produktlinje opfattes
- Er marketingdirektør, der gerne vil forudsige markedet i sin branche
- Er politibetjent eller efterforsker, der har brug for vigtig information fra et vidne
- Er læge, sygeplejerske eller behandler, som forsøger at udrede en patient/klient
- Ønsker at tiltrække en bestemt type person ind i din inderkreds eller netværk
- Vil finde ud af en persons reelle hensigter eller skjulte agendaer

Elicitation vil hjælpe dig med at opnå alle disse ovenstående mål og mere til.

UNDERVISNINGSFORM & MATERIALER

Kurset veksler mellem teori, praksis og case løsning, og der bliver lagt stor vægt på udveksling af erfaringer mellem deltagerne og underviser. Undervisningsformen består bl.a. af:

- Præsentation / klasseundervisning
- Gruppearbejde
- Praktiske træning på forskellige lokationer i Aarhus/København
- Erfaringsudveksling

Al træningsmateriale vil være på dansk. ALPHA Intelligence Group udleverer kursusmateriale på undervisningsdagen.

HOVEDUNDERVISER



JASPER FROST

CEO, ALPHA Intelligence Group

Jasper Frost er en globalt anerkendt underviser og foredragsholder. Hans dybdegående baggrund inden for human intelligence (HUMINT) collection, elicitering, tactical behavioural analysis, social engineering og counter-intelligence gør ham til en eftertragtet underviser for virksomheder, organisationer og statslige myndigheder på tværs af Norden, UAE og Asien.

Jasper har opbygget et tæt samarbejde med nøglepersoner, der bl.a. har lavet træningsprogrammer til USA's militærs afhøringskoler og efterretningstjenester. Han har opnået international anerkendelse som foredragsholder, hvor hans ekspertise er blevet efterspurgt på prominente begivenheder som World Police Summit i Dubai 2023 og Homeland Security Conference i København i 2023.

ASSISTERENDE UNDERVISER



JOSEFINE WIINBERG

COO, ALPHA Intelligence Group

Josefine er direktør for den administrative og koordinerende del af virksomheden. Hendes uddannelsesmæssige baggrund inkluderer både human- og behavioural intelligence. Har tidligere assisteret i- og undervist internationale virksomheder og organisationer i emner som kontraspionage og implementering af strategiske efterretnings teknikker (HUMINT).

Hun underviser i løgndetektion og elicitation ved JUC i Danmark, Sverige og Norge og er desuden certificeret Layered Voice Analysis (LVA) operator af Nemesysco. Josefine er derudover Intelligence Officer ved Sector Intelligence Group, hvor hun varetager Norden, UAE og Asien, samt Associate Partner ved Praesidium Risk and Resilience i Sydney Australien.

TILMELDING AF KURSET

Kontakt Chanet Nørkjær

Mobil: +45 31 10 66 83

Email: Chanet@alpha-ig.com

PRIS PER PERSON

15.000 KR.

EKSKL. MOMS

Prisen inkluderer materiale og fuld forplejning

AARHUS

11. - 12. marts 2024

Kl. 9:00 - 17:00

KØBENHAVN

7. - 8. oktober 2024

Kl. 9:00 - 17:00

CERTIFIKAT

Efter succesfuld deltagelse vil du modtage et certifikat i Avanceret Elicitation

JURIDISK EFTERUDDANNELSE

Hvis du er advokat eller jurist er dette kursus gældende som 2 x 7 timers juridisk efteruddannelse* iht. retsplejelovens § 126, stk. 5, og efteruddannelsesbekendtgørelsen.

*Seperat deltagerbevis kan efter ønske eftersendes.