



Chris Voss

FORFATTER · PROFESSOR FRA HANDELSHØJSKOLEN

Chris Voss er tidligere FBI-forhandler i gidseltagninger og kidnapninger og grundlægger af The Black Swan Group, der rådgiver organisationer om forhandlinger med store interesser på spil inden for forretning og ledelse.

- Tidligere FBI-forhandler i gidseltagninger og kidnapninger, fungerer som FBI's ledende internationale forhandler i kidnapningssager
- Repræsenterede FBI i det amerikanske nationale sikkerhedsråds arbejdsgruppe for gidseltagninger
- Grundlægger og leder af The Black Swan Group, et firma der tilbyder forhandlingstræning og rådgivning
- Medforfatter til *Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It*, en bestseller på New York Times og Wall Street Journal
- Har undervist og holdt gæsteforelæsninger om forhandling i MBA- og lederuddannelsesforløb ved institutioner som USC Marshall, Georgetown McDonough og Harvard

Chris Voss's 2026 biografi

Vigtige emner

- Forhandlinger med høj indsats
- Principper for forhandlinger om gidsler anvendt på erhvervslivet
- Taktisk empati i forhandlinger
- Kommunikation under pres
- Håndtering af vanskelige forhandlingspartnere
- Forhandlingsstrategi og forberedelse
- Beslutningstagning i kritiske situationer

Ideel til

- Ledende medarbejdere og seniorledere
- Salgs- og kommercielle teams
- Indkøbs- og sourcingledere
- Organisationer, der opererer i højrisiko- eller højrisiko-miljøer

Resultater for målgruppen

- Klare rammer for strukturering af komplekse forhandlinger
- Teknikker til at håndtere følelser og opbygge taktisk empati
- Praktiske tilgange til håndtering af konflikter og modstand
- Større selvtillid i samtaler under stort pres
- Bedre forberedelse til kritiske forretningsforhandlinger

TILGÆNGLIG FOR

- Engagement efter middagen
- Gæsteoptræden
- Tal

CHRIS'S TALENDE TEMAER

- Følelsesmæssig intelligens
- Historiefortælling og forretningskommunikation
- Lederskab
- Risikostyring
- Salg og kundeakvisse

SPROG: Engelsk

Hvorfor organisationer samarbejder med Chris Voss

- Direkte erfaring med forhandlinger i liv og død-situationer på højeste niveau i det amerikanske retsvæsen
- Oversætter FBI's forhandlingsprincipper til strukturerede, forretningsrelevante rammer
- Kombinerer operationel troværdighed med praktiske værktøjer til kommercielle miljøer
- Dokumenteret erfaring som bestsellerforfatter og underviser i forhandlingsteknik for ledere

Biografi

Chris Voss bringer sin ekspertise inden for forhandlinger i gidselsituationer til erhvervslivet og omsætter sin erfaring fra højtstående retshåndhævelse til praktiske forhandlingsstrategier for ledende medarbejdere og kommercielle teams. Som tidligere ledende international forhandler i kidnapningssager for FBI har han arbejdet på højeste niveau med komplekse forhandlinger under stort pres.

Under sin karriere hos FBI repræsenterede han bureauet i det amerikanske nationale sikkerhedsråds arbejdsgruppe for gidseltagninger og bidrog som ekspert i kidnapning på internationale fora. Hans erfaring omfatter kritiske hændelser og komplekse efterforskninger, hvilket har formet en disciplineret, struktureret tilgang til kommunikation, indflydelse og beslutningstagning under pres.

Efter sin tid i offentlig tjeneste grundlagde Voss The Black Swan Group, et forhandlings- og rådgivningsfirma, der støtter organisationer, der søger bedre resultater inden for salg, indkøb, ledelse og krisesituationer. Hans arbejde fokuserer på at anvende gennemprøvede principper for forhandlinger om gidseltagninger på virksomhedens forhandlinger, konfliktløsning og strategiske aftaler.

Han er medforfatter til *Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It*, en bestseller fra New York Times og Wall Street Journal, der har solgt millioner af eksemplarer over hele verden. Ud over sit rådgivningsarbejde har han undervist og holdt gæsteforelæsninger om forhandling i MBA- og lederuddannelsesmiljøer på institutioner som USC Marshall, Georgetown McDonough og Harvard, hvilket har styrket hans troværdighed hos både akademiske og ledende publikummer.

Chris Voss's 2026 talks & topics

Del aldrig forskellen

I dette foredrag deler Chris Voss praktiske, kontraintuitive forhandlingstaktikker, som han har samlet gennem 24 år hos FBI, og viser, hvordan man kan flytte balancen i samtaler under stort pres. Ved hjælp af højtprofilerede straffesager og personlige anekdoter forklarer han specifikke teknikker til at få diskussioner til at skride fremad og afdække, hvad der virkelig driver den anden side.

Vigtige pointer:

- Praktiske taktikker til at påvirke forhandlingens retning
- Teknikker til at afdække modpartens reelle motivationer
- Tydelig vejledning i, hvorfor "ja" kan hæmme fremskridt, og hvordan man strategisk kan bruge "nej"

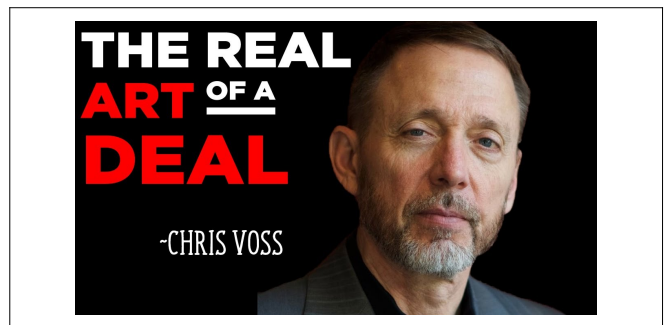
FBI's forhandlingshemmeligheder til at bryde dårlige kommunikationsvaner

Chris Voss afslører kontraintuitive kommunikationsevner, som han har udviklet i løbet af sin karriere som international kidnapningsforhandler for FBI. Han skitserer ni principper, der er designet til at hjælpe virksomheder og medarbejdere med at blive mere overbevisende, ved hjælp af eksempler fra højspændte kriminelle forhandlinger og hverdagsituationer.

Vigtige pointer:

- Hvorfor "nej" kan være vejen til enighed
- Hvordan man erstatter ineffektive kommunikationsvaner med strukturerede forhandlingsprincipper
- Praktiske værktøjer til at blive mere overbevisende i professionelle og personlige samtaler

Chris Voss's Videos



Chris Voss's 2026 speaking fees

Specifikke gebyrer falder inden for de viste intervaller. De er kun vejledende og kan ændres uden varsel.

	EUR	GBP	USD
--	------------	------------	------------

Hjemland	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Asien og Stillehavsområdet	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Europa	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Mellemøsten og Afrika	€90000 plus	£75,000 plus	\$100000 plus
Sydamerika	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Storbritannien	Please enquire	Please enquire	Please enquire
USA's østkyst	Please enquire	Please enquire	Please enquire
USA's vestkyst	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Virtuel	Please enquire	Please enquire	Please enquire