

Den nye forhandleruddannelse

- en enestående udviklingsrejse

Samarbejder du på kryds og tværs? Forhandler du selv – på egne vegne eller for andre? Er du stødt på kunstig intelligens (AI) i din rådgivning af andre, der står overfor en forhandling? Er du ny eller erfaren? Håber du at kunne bidrage til en moderne, konstruktiv samarbejds- og forhandlingskultur og samtidig opnå gode resultater? Skal du inspirere andre til at tage AI i brug i forbindelse med dialoger og forhandlinger? Så er her en enestående mulighed for at få ny inspiration. Uddannelsen varetages af Søren Viemose www.viemose.com sammen med flere inviterede eksperter.

Det får du ud af uddannelsen:

- Solidt kendskab til at bruge kunstig intelligens (AI) i forbindelse dine forhandlinger og i forbindelse med din rådgivning af andre, der skal deltage i lokale forhandlinger.
- En bred vifte af praktiske færdigheder i forhandling, så du kan håndtere mere komplicerede forhandlingsforløb og assistere andre i at forhandle både dag-til-dag og i længerevarende sammenhænge.
- Teoretisk og praktisk indsigt omkring mange forskellige typer af forhandlinger på arbejdsmarkedet – fra én til én forhandlingen til større og mere komplekse forhandlinger både face-to-face og på nettet.
- Indsigt i teorier, litteratur og tanker – danske og internationale - om forhandling og facilitering af forhandlinger i forskellige sammenhænge.
- Inspiration til at lære fra dig – i rollen som (forhandlings)leder, i rollen som rådgiver for andre eller i rollen som underviser.

Målgruppe

Alle der arbejder med tilrettelæggelse og gennemførelse af forhandlinger på lokalt eller centralt niveau, eller som fungerer som rådgivere for andre.

Indhold

Modul 1. (2 dage) Kunstig intelligens (AI) og personlig forhandlingsstil. (Internat)

- Introduktion til Kunstig intelligens (AI) som ét blandt flere værktøjer i forhandling og i den samlede forhandleruddannelse.
- Anvendelse af AI i forbindelse med centrale og lokale forhandlinger og samarbejde på lokalt plan.
- Konstruktiv forhandling og den konstruktive forhandler; et spørgsmål om valg af stil og metoder.
- Et overblik over emnet, forhandling.

- Forståelse af forhandlingens ”anatom” – Indhold, processerne og relationernes betydning.
- Åbningens betydning for hele forhandlingen.

Modul 2. (2 dage) Kommunikation og procesforståelse i forhandlinger (Internat)

- Metoder der giver bedre og mere værdifulde resultater.
- Kommunikation der befordrer opnåelse af enighed.
- Forhandling af forhandlings-processer – understøttet af AI – nye mulige formater.
- Gode råd fra start til slut i et forhandlingsforløb.
- Træning i et samlet forhandlingsforløb.

Modul 3. (1 dag) Forhandling på nettet (På Zoom)

- Tekst, Billede, Computer-assisterede forhandlinger, Computer-styrede forhandlinger, Computer-varetagede forhandlinger.
- Eskalations-teori – og betydning for dynamikker på elektroniske platforme.
- Psykologiske fænomener i ”socialt isolerede rum” – dvs.. når du kommunikerer via en skærm.
- Kommunikations-teori – fra direkte samtale til skrevet tekst.
- Indflydelse i en ny ”elektronisk virkelighed”.
- Gode råd om hele – eller delvise – forhandlinger på elektroniske platforme.

Modul 4. (2 dage) Virksomme forhandlingsteknikker (Internat)

- Forhandling af forskellige sagstyper – enkle, komplicerede, konfliktfyldte etc.
- Forhandling med forskellige modpartstyper.
- Fra analytiker til rådgiver – understøttet af AI - rollen som forhandlings-rådgiver.
- Intensiv træning.

Modul 5. (2 dage) Delegationsforhandlinger (Internat)

- Roller og opgaver i en forhandlingsdelegation.
- Håndtering af komplicerede forhandlinger med flere parter og intern beslutningstagning.
- Forholdet mellem frontforhandlerne, det nære bagland og øvrige interessenter.
- Træning i ledelse af værdiskabelse, af processer og af relationer.
- Landing af forhandlinger – og opmærksomhed på eftertiden.

Arbejdsformer

Der arbejdes med teori og træning i praksis – mest om deltagerne egne sager. Alle deltagere vil blive rådgivet i, hvordan de kan tage AI i brug i forbindelse med tilrettelæggelse og gennemførelse af enkle og mere komplicerede forhandlingsprocesser. AI bruges i hele uddannelsens forløb. Teori formidles gennem oplæg, øvelser og litteratur. Metoder og teknikker formidles gennem forhandlingsøvelser i små grupper og træning individuelt. Feedback består bl.a. i samtaler med deltagerne om handlingsmønstre som forhandlere, deres roller i repræsentative forhandlinger og som rådgivere for andre.

Forløb

Internat-moduler finder sted på Kaløvig Center – se www.kalovigcenter.dk

Modul 1: 24. – 25. april 2025
Modul 2: 26. – 27. maj 2025
Modul 3: 16. juni 2025 – på Zoom
Modul 4: 25. – 26. august 2025
Modul 5: 22. – 23. september 2025

Undervisere

Søren Viemose, forhandlingsrådgiver (gennemgående) – se www.viemose.com

Malene Rix, Forhandlingsrådgiver – se www.malenerix.dk

Rasmus Nutzhorn, bl.a. AI nørd - se www.rasmus-nutzhorn.com

Desuden medvirker andre undervisere efter behov.

Økonomi

Deltagerafgiften er 43.500 kr, (prisen er ekskl. moms. Der tillægges ikke moms for undervisning for deltagere fra faglige organisationer eller arbejdsgiverorganisationer). Prisen dækker undervisning, kursusmaterialer både fysisk og elektronisk. Kursusmaterialer kan efterfølgende frit benyttes i deltagernes egen rådgivning eller undervisning. Til prisen skal lægges ophold på Kalø Vig Center – sammenlagt for hele forløbet kr. 7.400 ekskl. Moms. Deltagerne forudsættes at være signet op på ChatGPT4 – eller nyeste version – i uddannelsens varighed.

Beløbet kan faktureres over to år – i 2024 og resterende i 2025.

Tilmeldingsfrist

Tilmelding sker på mail til s@viemose.com på ”first come - first serve” basis.

Yderligere oplysninger

Yderligere information om uddannelsen kan fås ved henvendelse til Søren Viemose på tlf. 23 60 83 03 eller på mail; også: s@viemose.com

Forløbet kan også tilrettelægges som internt forløb – enten for én organisation eller i et samarbejde mellem flere.