

Den nye forhandleruddannelse

Forhandler du selv – på egne vegne eller for andre? Er du ny eller erfaren som valgt eller som ansat? Håber du at kunne bidrage til en konstruktiv forhandlingskultur og samtidig opnå gode resultater for dem, du repræsenterer? Er du medansvarlig for overenskomst- eller aftaleforhandlinger? Skal du undervise i forhandling? Så er her en enestående mulighed for at få ny inspiration.

Det får du ud af uddannelsen:

- 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.
- Inspiration til at forny din organisations forhandlingsmetoder med henblik på at opnå bedre, mere holdbare og mere tilfredsstillende resultater.
- En solid teoretisk og praktisk indsigt omkring mange forskellige typer af forhandlinger på arbejdsmarkedet – fra én til én forhandlingen til overenskomstforhandlinger 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 rådgiver for andre eller i rollen som underviser.

Målgruppe

Organisationspolitikere, tillidsrepræsentanter eller arbejdsmiljørepræsentanter, konsulenter, faglige sekretærer og sagsbehandlere, der arbejder med tilrettelæggelse og gennemførelse af forhandlinger på centralt eller lokalt niveau.

Indhold

Modul 1. (2 dage) Udvikling af egen forhandlingsstil (Internat)

- 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
- Køn og bias i forhandling
- Vores forventningers betydning for den måde, vi forhandler på
- Forhandling af forhandling – på kort og på lang sigt
- 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
- Konstruktiv dialog og virkningsfulde egenskaber hos forhandlere
- 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” – d.v.s. 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
- 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, træning i praksis – mest om deltagerens egne sager – tests og personlig feed-back. Teori formidles gennem oplæg, øvelser og litteratur. Metoder og teknikker formidles gennem forhandlingsøvelser i små grupper og træning individuelt. Den personlige feed-back 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: 27. og 28. marts 2023
- Modul 2: 17. og 18. april 2023
- Modul 3: 12. maj - på zoom 2023
- Modul 4: 12. og 13. juni 2023
- Modul 5: 21. og 22. august 2023

Undervisere

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

Malene Rix, forhandlingsrådgiver – se www.malenerix.dk

Desuden medvirker andre undervisere efter behov.

Økonomi

Deltagerafgiften er 53.500 kr., som dækker undervisning, kursusmaterialer både fysisk og elektronisk og bøger. Kursusmaterialer kan efterfølgende frit benyttes i deltagernes egen rådgivning eller undervisning. Deltagerafgiften dækker også ophold på Kalø Vig Center inklusive al forplejning.

Tilmeldingsfrist

Tilmelding sker på mail til s@viemose.com på ”first come - first serve” basis. Deltagerantal: 16.

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.