

Forhandleruddannelse



KONVENTUM



FORHANDLERUDDANNELSE

Det får du ud af kurset

Formålet med uddannelsen er at give hver enkelt deltager et strategisk, retorisk og psykologisk framework for effektiv forhandlingsteknik. Deltageren skal føle ny sikkerhed i hvordan en vanskelig forhandlingsopgave gribes an, og skal have konkrete værktøjer til både at skabe strategien og – ikke mindst – føre den ud i livet og klare de vanskeligheder der måtte opstå. Dermed får deltageren en selvsikkerhed og en mulighed for metodevalg, som ikke ville være mulig uden uddannelsen. Sagt helt kort skal deltageren være i stand til at hente bedre aftaler hjem, styrke relationen med modparter – og helst ende med en god fornemmelse i maven af egen indsats undervejs i forhandlingsforløbet. Man skal føle at man nok ikke kunne have gjort ret meget bedre.

Hvem kan deltage

Tillidsvalgte og andre, som forhandler overenskomster og aftaler på centralt eller lokalt niveau.

Undervisere

Kaare Thomsen er Gottlebens direktør og grundlægger. Han er retorisk og psykologisk rådgiver med speciale i forhandlinger. Han er forfatter til en række bøger om forhandlingsteknik og professionel kommunikation. Kaare er cand.mag. i fransk, psykologi og retorik. Han har diplom fra Harvard Law Schools Program on Negotiation.



Kaare Thomsen

Michael Sjøberg er praktiserende gidsel- og ransomware-forhandler og en af landets mest respekterede eksperter i observation og tolkning af non- og paraverbale signaler. Han har været med til udvikle forsvarrets koncept for gidsel-forhandlinger og er uddannet i forhandling hos Scotland Yard. Han har en baggrund dels som sprogofficer i russisk dels som cand.scient.pol. Deltagerne møder Michael Sjøberg på modul 3 om konflikter og kritiske forhandlinger.



Michael Sjøberg

Grethe Kjølbj har årtiers erfaring som underviser i forhandlingsteknik på højt niveau. Hun er anerkendt for sin hand-on træning, hvor deltageres personlige erfaringer og udfordringer altid inddrages. Grethe har i mange år undervist hos Scotwork, én af verdens største udbydere af kurser i forhandlingsteknik. Hun har mange års erfaring som topchef i erhvervslivet.



Grethe Kjølbj

DET ARBEJDER VI MED

MODUL 1 (2 DAGE)

Strategisk forhandlingsteknik

Deltagerne skal identificere deres forhandlingsbehov og udfordringer. Så starter arbejdet med den strategiske forberedelse og hvordan den for alvor sættes i system. Så arbejdes der videre med essentielle værktøjer der styrker alle aspekter af strategisk forhandling: Interessedialogen med spørgeteknikker, købslagningsteknik og facework. Vi arbejder retorisk med indledningstaler og framing. Alle oplæg følges op af øvelser der sikrer en praktisk mestring. Og så er der forhandlingsøvelser, hvor teknikker afprøves i realistiske kontekster.

Efter dette modul er deltagerne i stand til at gå ud og opnå bedre resultater og større arbejdsglæde i deres forhandlinger.

Underviser: Kaare Thomsen

MODUL 2 (2 DAGE)

Argumentation og samtaleteknik

Der findes ikke noget hurtigt fix til at udtrykke sig på en måde der overbeviser, motiverer og får ting til at ske. Men en nuanceret undervisning og træning i retoriske og psykologiske værktøjer vil give deltagerne nogle muligheder som uundgåeligt vil gavne dem. Dette modul handler om at udnytte sin taletid optimalt og sikre sig så meget indflydelse som muligt inden for de rammer man arbejder i.

Ofte er det sådan at når man har ordet på et møde, er der kun ét skud i geværet. Når replikken er sagt, går processen videre, og chancen kommer ofte ikke igen. Derfor er det så vigtigt, at man forstår hvordan taletid skal forvaltes, og hvordan man opnår mest mulig effekt på de få minutter eller sekunder man har til rådighed.

En række dialog værktøjer styrker argumentationen og hjælper til at håndtere modstand og indvendinger – og i det hele taget opnår kontrol over dialogens

udvikling. Værktøjerne bruges til blandet andet framing/reframing, værdiladning, spørgeteknik, opsummeringer, pauser samt brug af retoriske effekter (metaforer, retoriske spørgsmål osv.)

Der formidles meget stof på dette modul, men det er ledsaget af praktiske øvelser hele vejen igennem, herunder dialogøvelser og en debatkonkurrence.

Underviser: Kaare Thomsen

MODUL 3 (2 DAGE)

Svære kriseforhandlinger

Når deltagerne møder ind til dette modul, oplever de en ny tilgang og en ny underviser. De skal nu tilbringe 2 undervisningsdage ledet af en af landets mest anerkendte specialister i håndtering af kriser, modstand og meget vanskelige modparter.

På dag 1 skal deltagerne igennem et øvelsesprogram hvor man sættes i vanskelige situationer og arbejder med strategier til at vende det negative til noget konstruktivt og brugbart. Her er tale om dels en ny værktøjskasse, dels en bevidst psykologisk hærkning. Deltagerne bliver aktivt trænet i ikke at lade sig påvirke af selv stærke provokationer. De trænes i at kunne klare svære udfordringer som f.eks. det absolutte nej, den stærkt dominerende modpart, manipulation, usandheder, personlige angreb, angstprovokerende situationer osv.

På dag 2 skal deltagerne igennem et specialiseret forløb hvor man trænes i at aflæse modparter. Især deres kropssprog, men også andre non- og paraverbale signaler. Kan man f.eks. se (eller høre) om en person lyver? Underviser Michael Sjøberg er specialiseret i kropssprog og er ud over sin uddannelse fra Scotland Yard også uddannet i forhørspsykologi og andre lignende discipliner. Disse særlige kompetencer har potentielt en kæmpe værdi også for den politiske og faglige forhandler. Her lærer deltagerne at observere ændringer i kropssprog, og forsøg på at skjule følelser og viden.

Undervisere: Michael Sjøberg og Kaare Thomsen

MODUL 4 (2 DAGE)

Intensiv forhandlingstræning

Nu er deltagerne langt med deres forhandlingsteknikker. De kan bygge en fornuftig strategi, både solo og som medlemmer af et team. De er retorisk og psykologisk trænet, og de mestrer teknikker til at påvirke og ikke mindst håndtere modstand. Nu er det på tide med yderligere gedigen træning i at forhandle i praksis!

Nu handler det om at bruge alt det man har lært på de 3 foregående moduler. Det trænes i udbyggede forhandlingscases konstrueret til uddannelsen og med alle de relevante udfordringer indbygget.

Grethe Kjølbj arbejder metodisk, case for case og giver detaljeret feedback både til enkeltpersoner og teams. Der bruges videooptagelser hvor de mest interessante momenter kan genbesøges og analyseres. Deltagerne arbejder i delegationer og træner teamwork, og vi har både 2- og 3-partsforhandlinger i programmet.

Begge dage på dette modul er aktive øvelsesdage, men indeholder også oplæg med både nyt og kendt stof for at styrke indsigt og forståelse. Modulet refererer i særligt høj grad til modul 1, da vores erfaring er, at de essentielle værktøjer får et kæmpe boost ved at vende tilbage i uddannelsens sidste del.

Underviser: Grethe Kjølbj og Kaare Thomsen

MATERIALER

Uddannelsen giver deltagerne en tidsbegrænset adgang til et online univers, som er den egentlige "kursusbog", man har således altid stoffet ved hånden, enten på sin telefon, tablet eller pc. Her finder man blandt andet:

- Værktøjer og læringspunkter
- Videoer med gode råd
- Links til podcast og blogartikler
- Litteraturliste

PRAKTISK INFO

Forhandleruddannelsen består af 8 kursusdage fordelt på moduler af to dages varighed.

Modul	Periode	Sted
Modul 1	4. – 5. marts 2024	Konventum, Helsingør
Modul 2	8. – 9. april 2024	Konventum, Helsingør
Modul 3	6. – 7. maj 2024	Konventum, Helsingør
Modul 4	10. – 11. juni 2024	Konventum, Helsingør

Kursusnr. 4147-24-00-01

Pris Kr. 52.092,- *

* Prisen dækker undervisning, kursusmaterialer, bøger samt ophold og forplejning på Konventum. Transportudgifter mv. er ikke inkluderet.

Tilmelding

Tilmelding foregår via din medlemsorganisation. Tilmeldingsfrist: Senest 1 måned før kursusstart eller så længe der er ledige pladser på kurset.

Yderligere information

Yderligere information kan fås ved at kontakte kursusadministrationen, mail: kursus@konventum.dk eller på telefon 49 28 09 00.

Konventum A/S
Erling Jensens Vej 1
3000 Helsingør
Tlf. 49 28 09 00
Faellesskabskurser.dk

