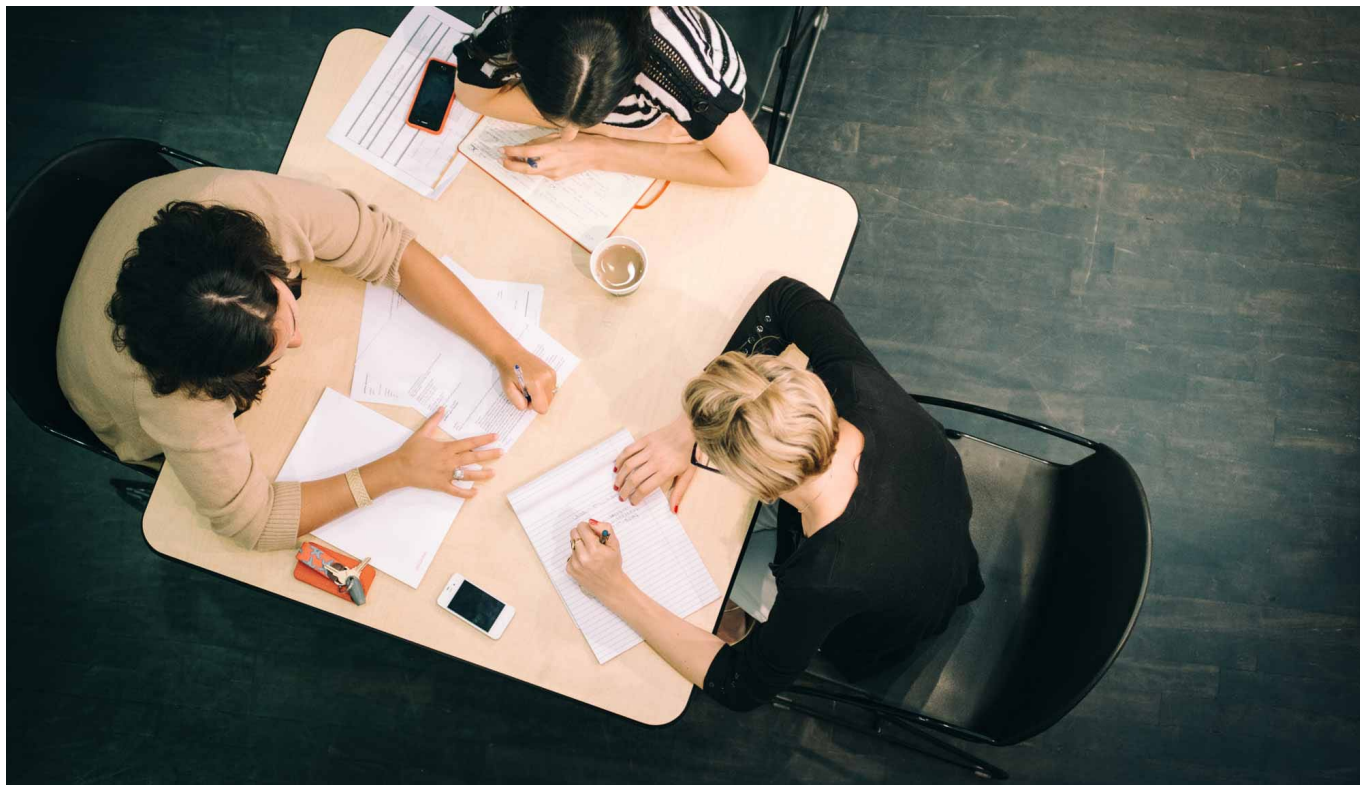




Forhandleruddannelse 2025

Formålet med uddannelsen er at give dig et strategisk, retorisk og psykologisk framework for effektiv forhandlingsteknik. Du 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 du en selvsikkerhed og en mulighed for metodevalg, som ikke ville være mulig uden uddannelsen. Sagt helt kort skal du 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. Du skal føle at du nok ikke kunne have gjort ret meget bedre.

Hvem kan deltage

Formænd, næstformænd og andre organisationspolitikere, forhandlingskonsulenter, faglige konsulenter og andre, som forhandler overenskomster

DATO

19.05.2025 10:00 - 30.09.2025 16:00
Uge 21

STED

Konventum
Erling Jensens Vej 1
3000 Helsingør

KOMMENDE FRIST

19.05.2025 10:00

KURSUSBEVIS

Nej

UNDERVISER

Kaare Thomsen
info@gottleben.com

og aftaler på centralt eller lokalt niveau.

Det arbejder vi med

Modul 1 - Strategisk forhandlingsteknik

Du skal identificere dit 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.

Modul 2 - 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 dig nogle muligheder som uundgåeligt vil gavne dig. 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 du 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 du forstår hvordan taletid skal forvaltes, og hvordan du opnår mest mulig effekt

på de få minutter eller sekunder du 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 blandt 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.

Modul 3 - Svære kriseforhandlinger

Når du møder ind til dette modul, oplever du en ny tilgang og en ny underviser. Du 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 du 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. Du bliver aktivt trænet i ikke at lade sig påvirke af selv stærke provokationer. Du trænes i at kunne klare svære udfordringer som for eksempel det absolutte nej, den stærkt dominerende modpart, manipulation, usandheder, personlige angreb, angstprovokerende situationer osv.

På dag 2 skal du igennem et specialiseret forløb, hvor

du trænes i at aflæse modparter. Især deres kropssprog, men også andre non- og paraverbale signaler. Kan man for eksempel 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 du at observere ændringer i kropssprog, og forsøg på at skjule følelser og viden.

Modul 4 - Intensiv forhandlingstræning

Nu er du langt med dine forhandlingsteknikker. Du kan bygge en fornuftig strategi, både solo og som medlemmer af et team. Du er retorisk og psykologisk trænet, og du 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 Kjølby 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. Du 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.

Undervisere

Kaare Thomsen

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

Michael Sjøberg

Michael 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 at udvikle forsvarets koncept for gidselforhandlinger 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 på modul 3 om konflikter og kritiske forhandlinger.

Grethe Kjølby

Grethe har årtiers erfaring som underviser i forhandlingsteknik på højt niveau. Hun er anerkendt for sin hand-on træning, hvor deltagernes 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.

Materialer

Uddannelsen giver du en tidsbegrænset adgang til et online univers, som er den egentlige "kursusbog", man

har således altid stoffet ved hånden. Her finder man blandt andet:

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