



## Forhandling og strategisk indflydelse - del 1

### Målgruppe

Kurset henvender sig til dig, der er valgt tillidsrepræsentant og allerede har erfaring med forhandling, men ønsker at styrke dine kompetencer og arbejde mere strategisk med disciplinen.

### Formål

Formålet er at ruste dig til at arbejde systematisk og strategisk med forhandlinger – både før, under og efter selve mødet. Du styrker din evne til at analysere situationer, skabe indflydelse og håndtere komplekse forhandlingsforløb i TR-rollen.

### Kursusindhold

Du introduceres til centrale begreber som interesser, proces og legitimitet og arbejder med realistiske cases, hvor du træner dine forhandlingsevner. Kurset giver dig redskaber til

#### DATO

11.01.2027 09:00 - 13.01.2027 16:00  
Uge 2

#### STED

Metalskolen Jørlunde  
Slagslundevej 13  
3550 Slangerup

#### KOMMENDE FRIST

04.01.2027 09:00

at analysere relationer og positioner, håndtere svære forhandlinger og forstå, hvordan adfærd og forhandlingsprofiler påvirker resultatet.  
Bemærk! Kurset afholdes over 2 moduler – derudover vil der være en hjemmeopgave.

## **Du arbejder blandt andet med at:**

- Forhandlingsteknik og grundig forberedelse
- Interessebaseret forhandling
- Strategisk indflydelse i TR-rollen
- Netværksanalyse og relationsforståelse
- Situationsbestemt adfærd
- Håndtering af svære forhandlinger og brug af feedback
- Legitimitet, autoritet og anvendelse af overenskomst og paragraffer
- Transfer og implementering i egen praksis

## **Praktisk anvendelse**

Du arbejder med cases og træningsforløb, der kobler teori og praksis og styrker din evne til at omsætte forhandlingsstrategi til konkret handling i hverdagen.

## **Forudsætninger**

- Du skal kunne deltage i hele forløbet (begge moduler samt tilhørende webinar)
- Du har gennemført grunduddannelsen for tillidsrepræsentanter
- Eller har været tillidsrepræsentant i minimum 5 år