

Forhandling og strategisk indflydelse - del 2

DATO

29.11.2027 09:00 - 01.12.2027 16:00
Uge 48

STED

Metalskolen Jørlunde
Slagslundevej 13
3550 Slangerup

KOMMENDE FRIST

22.11.2027 09:00

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 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