

Faglig forhandler

Kurset henvender sig til:
Arbejdsmiljørepræsentanter og Tillidsrepræsentanter, der ønsker at styrke deres kompetencer i at forhandle aftaler og skabe gode resultater – både for kollegaer og organisationen. Kurset er relevant uanset om du er ny i rollen eller ønsker at opdatere og finpudse dine forhandlingsevner.

Hvorfor dette kursus?
Som forhandler spiller du en central rolle i at sikre dine kollegaers interesser og opnå resultater ved forhandlingsbordet. Det kræver både strategisk forståelse, kendskab til forhandlingsprincipper og evnen til at kommunikere effektivt – også i pressede situationer. På kurset får du en solid værktøjskasse med metoder til at forberede, gennemføre og afslutte forhandlinger, der skaber værdi for begge parter. Du lærer at analysere interesser, håndtere konflikter, udarbejde løsningsforslag og bruge dine relationer konstruktivt. Der vil være rig mulighed for at afprøve teknikkerne i realistiske øvelser og dele erfaringer med andre forhandlere.

På kurset arbejder vi blandt andet med:

- Forskellen på at handle og forhandle
- Forhandlingsprincipperne 1-4
- BATNA – dit bedste alternativ til en aftale
- Standpunkter og interesser
- Køreplanen og de 5 trin i forhandlingen
- Karl Tomms spørge- og lytteteknik
- WIN/WIN-tankegang og relationsopbygning
- Interesseafdækning og udarbejdelse af løsningsforslag
- Håndtering af svære forhandlingssituationer
- Feedback og evaluering af egen forhandlingsstil

Efter kurset vil du være bedre til at:

- Forberede og strukturere en forhandling professionelt
- Identificere og afdække både egne og modpartens interesser

DATO

08.03.2027 11:00 - 12.03.2027 13:00
Uge 10

STED

Rørvig Centret
Nørrevangsvej 49
4581 Rørvig

KOMMENDE FRIST

08.03.2027 11:00

KURSUSBEVIS

Ja

UNDERVISER

Ole Johansson
ole.johansson@3f.dk

- Bruge forhandlingsprincipper og BATNA til at opnå bedre resultater
- Kommunikere tydeligt, lytte aktivt og stille effektive spørgsmål
- Udvikle holdbare aftaler, der skaber værdi for begge parter
- Navigere i komplekse eller fastlåste forhandlingssituationer
- Opbygge og vedligeholde gode relationer til modparter og kollegaer
- Evaluere og udvikle din egen forhandlingspraksis

Undervisningsform:
Kurset veksler mellem oplæg, gruppearbejde, plenumdiskussioner, cases, rollespil og individuelle opgaver. Vi arbejder med realistiske forhandlingsøvelser, hvor du får feedback og sparring, så du kan afprøve teknikkerne i trygge rammer og overføre dem direkte til din hverdag som forhandler.