

Program

Forhandlingstræning for ledere

Dag 1:

9.30 – 10.00 Ankomst og indskrivning

10.00 – 10.10 Velkomst ved Judi Olsen, chef for kostfaglig afdeling i Kost & Ernæringsforbundet

10.10 – 12.30 Strategisk forhandling i konstruktive rammer
V. Malene Rix, rådgiver underviser i forhandling, facilitering og ledelse

Definition på forhandling: undersøgelse af forhandlingens grundprincipper

Forhandlingens Fire Faser:

- **Fase 1: Forhandlingen med sig selv** – forberedelsen til forhandling med andre og de faldgruber denne fase indeholder
- **Fase 2: Påvirkningsfasen** – tiden inden aftaleindgåelse, hvor parterne påvirker hinanden formelt som uformelt
- **Fase 3: Forhandlingsmødet** – gode råd om mødeprocessen med udgangspunkt i vanskelige forhandlinger
- **Fase 4: Tiden efter forhandlingen** – opfølgning og vedligeholdelse af relationer

Parallelforhandlingen – hvad forhandles udtalt og ubevidst? Optakt til dag 2

12.30 -13.30 Frokost

13.30- 18.00 Strategisk forhandling i konstruktive rammer (forts.)
Vi arbejder videre med de forskellige faser

18.30 Middag med efterfølgende socialt samvær

Program

Forhandlingstræning for ledere

Dag 2

7.30 - 9.00 Morgenmad

9.00 - 12.00 Personlig gennemslagskraft som leder og forhandler
V. Mette Rix, instruktør og rådgiver

Analyse og erfaringer:

- Hvad består personlig gennemslagskraft af?
- Hvordan udviser man som leder gennemslagskraft?

Øvelser og feedback:

- Hvordan man kommunikerer tydeligt, og skruer op for sin styrke
- Video-feedback med performanceteknik
- Personlige udviklingspunkter og afslutning

12.00 - 13.00 Frokost

13.00 - 15.00 Personlig gennemslagskraft som leder og forhandler (Forts.)

15.00 Tak for denne gang