

KL

# Hvordan skaber **du** en god forhandling?

Kommunerettet temadag  
om forhandling



## Kommunerettet temadag om forhandling

Mange anser forhandling for at være en hård og ubehagelig kommunikationsdisciplin, men sådan behøver det ikke at være. Hver gang der skal samarbejdes om en hensigtsmæssig løsning, hvor parternes interesser er forskellige, er der tale om en forhandling, og vi bruger det hele tiden med større eller mindre succes.

En god forhandling er kendetegnet ved et fornuftigt resultat opnået på en effektiv måde med bevarelse af gode varige relationer. Det er også tilgangen i KL's kommunerettede temadag om interessebaseret forhandling.

### Formål:

At give deltagerne teoretiske og praktiske færdigheder til at forhandle. Temadagen består således af teori, praktiske eksempler, drøftelser med deltagerne og øvelser.

### Indhold:

- Grundlæggende teori om forhandlingsteknik, herunder forberedelse, gennemførelse og opfølgning af en forhandling.
- Praktiske øvelser.
- Modeller for og øvelser i at udarbejde aftaler og referat.
- Diskussion af forhandlerroller, stil og etik, samt teknikker til målopfyldelse og imødegåelse af krav.
- Muligheder, fejl og begrænsninger ved forhåndsftaler og individuelle lønaftaler.

### Hvorfor en kommunerettet temadag?

Mange chefer og ledere har deltaget i forhandlinger, mens andre står overfor opgaven. Kurset retter sig både mod ledere med en vis forhandlingserfaring, og mod de ledere, der har den første forhandling foran sig. Forud for større forhandlingsopgaver kan en temadag skærpe fokus på opgaven og give et fælles sprog på tværs i organisationen, hvilket ud over ny læring også vil give grundlag for en efterfølgende sparring og erfaringsudveksling både med hensyn til proces og resultater.

KL har også erfaring med, at kommuner gennemfører kurser om forhandling med deltagelse af kommunens tillidsrepræsentanter på tværs af fagområder. Det kan klart anbefales.

## Dagens program udvikles i samarbejde med kommunen, men kunne se sådan ud:

Kl. 9.00-12.30  
**Velkomst, præsentation og gennemgang af programmet**

### Forhandlingsteknik, herunder

- Hvad er forhandling?
- Forberedelse og strategi
- Før forhandlingen
- Under forhandlingen
- Efter forhandlingen
- Proces og kommunikation
- Juridiske aspekter ved forhandling
- Gode råd og kontrolspørgsmål
- Hvad er god forhandlingsetik i kommunen?

Formiddagen indeholder desuden mindre forhandlingsøvelser.

Kl. 12.30-13.15  
**Frokost**

Kl. 13.15-16.00  
**Fortsættelse af formiddagens program og forhandlingsøvelse**

### Forberedelse af forhandling:

Deltagerne opdeles i hold som repræsenterer ledere, personalekonsulenter, tillidsrepræsentanter og organisationsrepræsentanter, og der gennemføres en case, som kan tage udgangspunkt i generelle problemstillinger i kommunen.

### Gennemførelse af forhandlingsøvelse.

### Udarbejdelse af forhandlingsreferat.

### Evaluerings af forhandlingen;

hvad virkede godt, hvad gik mindre godt, og hvordan kan det gøres anderledes/bedre?

“En god forhandling er kendetegnet ved et fornuftigt resultat opnået på en effektiv måde med bevarelse af gode varige relationer.”

### Pris

En temadag med op til 25 deltagere koster: 33.250 kr. + moms og omkostninger til transport og eventuel overnatning. Kommunen sørger for undervisningslokale og forplejning til deltagerne.

## Interesseret?

### Kontakt undervisere

Vicekontorchef **Jan Struwe Poulsen**  
jtp@kl.dk / Telefon: 3370 3245

eller

Souschef **Gitte Lyngskjold**  
gly@kl.dk / Telefon: 3370 3424

**KL**