

# Tid til bedre dialog og bæredygtige resultater i forhandlinger med ledelsen?

*Har du et tillidshverv - formelt som uformelt - hvor du taler på vegne af dine akademikerkollegaer på en privat arbejdsplads? Så kom til temadag med forhandlingsrådgiver Søren Viemose.*

Den **6. september 2022 kl. 14.00-19.30** har du chancen for at få nye redskaber til, hvordan forhandling og dialog med ledelsen bedst fører til optimale og bæredygtige resultater. Sammen med andre tillidsvalgte i den private sektor bliver du guidet af den kyndige forhandlingsrådgiver Søren Viemose, der vil dele ud af sine erfaringer med forhandlinger, mægling og mere komplicerede processer, hvor mange skal blive enige.

Dagen afholdes som et halvdagsseminar hos IDA i København og er inkl. et let måltid.

*Akademikerne, DM, Djøf, IDA og Pharmadanmark vil med temadagene styrke din viden og dit netværk med andre tillidsvalgte i den private sektor.*

## **Dagens program:**

Kl. 14:00: Ankomst, kaffe og kage

Kl. 14.20: Velkomst v. Akademikernes forhandlingsdirektør Sofie Nilsson

Kl. 14:30: Oplæg og drøftelser med Søren Viemose om forhandling og konstruktive dialoger med ledelsen. Facilitering af halvdagsseminar, hvor Søren Viemose vil give ny viden og dele ud af sine erfaringer med forhandlinger, mægling og mere komplicerede processer, hvor mange skal blive enige. Hans oplæg giver indblik i, hvordan forhandlingen og dialogen med ledelsen skal hvile på ordentlige principper, således at ønskerne fører til optimale og bæredygtige resultater.

Han vil bl.a. komme ind på:

- Konstruktiv forhandling. Forskellige billeder på forhandling. Fornemmelse for, hvor man som TR kan handle og forme forløbet.
- En grundlæggende forståelse af forhandling i modvind. Deltagelse i vanskelige forhandlinger i vore dage – og især efter en lang kriseperiode - forudsætter forståelsen for forhandling som en kombination af at arbejde med løsninger og præferencer kombineret med at fastholde medlemmernes krav og håb. I vor tid kræver det en robust og dog fleksibel person med en forståelse af sin deltagelse i maskinrummet, der befordrer chancerne for optimale resultater.
- Formel – uformel – hvad skal man vælge? Mulighederne for at øve indflydelse på forhandlingen beror bl.a. på *hvor* og *hvornår*, man optræder som forhandler. Når AC-forhandlere er i kontakt med deres modpart, er det godt at have en fornemmelse for, hvilke muligheder, man har.
- Ideer og metoder i vanskelige forhandlinger. Der gives bud på, hvorledes man kan undgå klassiske fejl i vanskelige forhandlinger og i stedet byde ind med mere effektive fremgangsmåder.
- Samarbejdet med baglandet. Forholdet mellem front og bagland i vanskelige forhandlinger belyses. Baglandets deltagelse og kommunikation mellem front og bagland er afgørende for, hvordan frontforhandlerne kan arbejde.

Kl. 18.00-19.30: Let måltid og samvær med andre tillidsvalgte