



08:30 – 09:00 **Morgenmad og registrering**

09:00 – 09:15 **Velkomst og kort præsentation**

OK18 har medført en ny cheftale, hvor bestyrelsen nu får mulighed for at aftale direktørens løn direkte via rammeaftale for ledere med et trinløst aftalegrundlag, hvor løn og øvrige vilkår aftales individuelt uden godkendelse af en forhandlingsberettiget organisation. Dette medfører bredere forhandlingsrum for individuelle lønforhandlinger. Kurset er tilrettelagt med en høj grad af deltagerinvolvering og inddragelse af deltagernes egne erfaringer i forhold til arbejdet i en bestyrelse på en selvejende uddannelsesinstitution. Via cases udfordres deltagerne i forskellige teoretiske og praktiske forhandlingssituationer.

09:15 – 12.30 **Forhandlingens forberedelse – interesser, positioner, kreativitet og merværdi**

Lønforhandlingen går for at være en af de vanskeligste forhandlingsdiscipliner, fordi den ofte er meget fastlåst. Det gælder i særdeleshed på det offentlige område, hvor både økonomi og regler virker begrænsende. Derfor skal vi fokusere på, hvordan man kan åbne forhandlingsrummet op og dermed skabe et mere tilfredsstillende forhandlingsforløb. Deltagerne bliver sendt i laboratoriet for at arbejde med en anderledes tilgang til den lokale forhandling, der både skaber bedre resultater og tager vare på relationen til direktøren/øverste leder.

12:30 – 13:15 **Frokost**

13:15 – 15:30 **Forhandling i praksis – den gode forhandling**

Som forhandler er det vigtigt at kunne holde fokus på 3 forhandlingsarenaer på en gang, nemlig indholdet, relationen og kommunikationen. Deltagerne bliver desuden præsenteret for de syv elementer, det er vigtigt at være forberedt på inden forhandlingen. Via teori og cases bliver deltagerne bl.a. introduceret til, hvordan man skaber legitimitet i forhandlingen, hvordan man kommunikerer mest effektivt og styrende i forhandlingen, herunder hvordan man kan sige et "positivt Nej", hvordan man håndterer udspil og indrømmelser på en mest konstruktive måde samt de forskellige faser i en forhandling.

Kursusdeltagerne vil også berøre den personlige forhandlingsstil og valget af forhandlingsstrategi.

15:30 – 15:45 **Afrunding – evaluering og afsluttende bemærkninger**

Dagens indhold opsummeres og vi afrunder med en evaluering. Der samles op om kursets form, niveau og gennemførelse og eventuelle åbne spørgsmål søges besvaret.