



VINN VINN

Utviklingsprogram for nøkkelpersoner i virksomheten

FORHANDLING

VERDISKAPNING

SAMARBEID





VINN VINN er et helhetlig utviklingsprogram i relasjonell kompetanse, kommunikasjon og forhandling.

Det praktiske

- Trening og simuleringer gjennom fire samlinger (fysiske gruppe-møter), kombinert med et individuelt læringsløp på skjerm.
- Trenings- og utviklingsgrupper med maks. 8 deltagere.
- 4 fysiske samlinger med treninger à 2 dager.
- Programmet går over en periode på inntil ett år.
- Programmet fører frem til en AFF-sertifisering.

Oppnå personlig transformasjon og dybdekompetanse gjennom praktisk trening og oppdatert, forskningsbasert kunnskap om hva som gir de beste resultatene i forhandlinger og i samarbeid. VINN-VINN er et helhetlig læringsløp som kvalifiserer til en sertifisering. Kompetent forhandling internt og eksternt skaper verdi for virksomheter.

Hvorfor – Kompetanse i forhandling er nøkkelen til smidig samarbeid, gjennomslag, bærekraftig utvikling og gode resultater i forhandlinger. Kompetente forhandlere blir foregangspersoner og kulturbyggere i virksomheten.

For hvem – Nøkkelpersoner, forhandlere, endringssagenter, uformelle og formelle ledere – alle som skal legge til rette for gode samarbeidsprosesser for å skape verdi.

Utviklingsløpet – VINN-VINN gir deg et skreddersydd utviklingsløp sortert under fire tema-pakker:

1. Nytt blikk på forhandling – Dybdeforståelsen som utgjør hele forskjellen.
2. Forhandlingsstrategi – Rammeverket som gir deg trygghet til å improvisere i forhandlinger.
3. Skyggeforhandling – Kunsten å gjøre det usynlige synlig, og snu urimelige utspill tilbake mot den det kom fra gjennom «forhandlings-kungfu».
4. Forhandling på liv og død – Ansvar i eget og for andres liv som plattform for bevisste valg og kraftfull påvirkning.

Litt om forhandling

De 1000 største virksomhetene i Norge går glipp av 690 milliarder kroner årlig grunnet manglende forhandlingskompetanse, i følge forskere ved Copenhagen Business School.

I 80% av tilfellene forlater folk verdi på "forhandlingsbordet" i realistiske simuleringer.

Hvordan vi oppfatter den vi forhandler med, har mer å si for hvor akseptabel vi oppfatter en løsning, enn argumentasjonen som fremmes.

Covid-19: Den største spontane organisatoriske omveltningen de fleste virksomheter har vært utsatt for. Implisitte og eksplisitte avtaler må reforhandles.

Rollen som fagperson eller leder består først og sist av å forhandle - med sideordnede, medarbeidere, overordnede og eksterne samarbeidspartnere.

Studier av 30.000 forhandlinger viser at inntil 42 % av verdien relatert til forhandlinger ikke blir identifisert.

Gode forhandlere evner både å stå opp for seg selv, ivareta egne interesser og bygge robuste relasjoner. Som en klok forhandler kan du bidra til å «utvide kaken» og skape større verdi for alle partner.



VINN VINN

Vi tror på et rettferdig velferds-
samfunn basert på gjensidig respekt
og samarbeid. Vi vil styrke norsk
næringsliv, bidra til økt verdiskap-
ning og ta den norske arbeidslivs-
modellen inn i en ny tid.

HVA TROR DU PÅ? HVA VIL DU?