

VERDISKAPNING

FORHANDLING

SAMARBEID



VINN VINN

Et utviklingsprogram for nøkkel-
personer i virksomheter

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 parter.

Fakta 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.

En organisasjon kan defineres som et nettverk av avtaler. Å få til noe i en organisasjon innebærer dermed å forhandle, og stadig reforhandle, eksplisitte og implisitte avtaler.

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

Om programmet

VINN–VINN er et helhetlig utviklingsprogram i relasjonell kompetanse, kommunikasjon og forhandling. 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, endringsagenter, uformelle og formelle ledere – alle som skal legge til rette for gode samarbeidsprosesser for å skape verdi.

Visjonen

Vi tror på et rettferdig velferdssamfunn basert på gjensidig respekt og samarbeid. Vi vil styrke norsk næringsliv, bidra til økt verdiskapning og ta den norske arbeidslivsmodellen inn i en ny tid.

Hva tror du på?
Hva vil du?

VINN VINN

Om programmet

Utviklingsløpet

VINN-VINN gir deg et skreddersydd utviklingsløp sortert under 4 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 andres liv som plattform for bevisste valg og kraftfull påvirkning.

Det praktiske

Trening gjennom 4 fysiske samlinger à 2 dager.

Tett oppfølging i små læringsgrupper.

Individuelt læringsløp på skjerm.

Programmet gir mulighet for en AFF-sertifisering.

VINN VINN

Mer informasjon på www.aff.no/vinnvinn

MER INFORMASJON PÅ
www.aff.no/vinnvinn

AFF 



VINN VINN