

SOLID UTVIKLING

Norsk Radiografforbund

Forhandlingskurs, 29-30 november 2021

v/ Morten Andresen

Dag 1

Introduksjon & Agenda

Forhandlingsstrategier

- Forhandlingsstil og atferd i ulike forhandlinger
PAUSE

Betydning av tillit i forhandlinger- teori og refleksjonsoppgave

Forberedelser til forhandlinger

- De gode forberedelsene
PAUSE

Fra argumentasjon til dialog

- Unngå å bli satt ut!
- Håndtering av innvendinger

LUNSJ (11:30-12:30)

Fra argumentasjon til dialog

- Effektive dialog- og argumentasjonsteknikker
- Få mer ut av spørsmålsteknikker
- Illustrasjon og trening
PAUSE

Forstå deg selv og din forhandlingspart

Kommunikasjonsverktøyet SDI - Intro i plenum

- Styrker og svakheter i forhandlinger
- Hvordan identifisere ulike profiler? - prosess i plenum
PAUSE

Praktisk trening i forhandling

- Inndeling i grupper og trening i grupperom
- Oppsummering av trening Plenum

Dag 2

Hvordan sikre gode og effektive forhandlinger?

- Struktur og bruk av agenda
PAUSE

Tilpass kommunikasjon og atferd til din forhandlingspart

- Hva kan være effektiv kommunikasjon til ulike profiler? Prosess
PAUSE

Styrk egen påvirkning- og gjennomslagskraft

- Lytteferdigheter - Intro og øvelse
- Effektiv influeringsmetodikk- Intro og illustrasjon
- Trening i grupper

LUNSJ (11:30-12:30)

Styrk egen påvirkning- og gjennomslagskraft

- Betydning av kroppsspråk
- Styrk gjennomslagskraft og troverdighet gjennom kroppsspråket
PAUSE

Praktisk trening i forhandling

- Case-trening i grupperom
- Oppsummering av trening
PAUSE

Hva vil styrke mine forhandlinger fremover?

- Egen utviklingsplan
- Deling i plenum

Oppsummering og avslutning