

Ønsker du også at øge involvering fra interessenter i dine projekter?

Deltag i workshopen
Connective Negotiation
på Klimatorium i Lemvig
d. 9. – 11. september 2020

Water Valley giver dig muligheden for at stifte kendskab til forhandlingsmetoden Connective Negotiation som bygger på Mutual Gains Approach

Hvornår: 9. – 11. september 2020

Hvor: Klimatorium Havnen 8, 7620 Lemvig

Målgruppe: projektledere, medarbejdere i C2C CC partnerskabet og politikere

Connective Negotiation

Da C2C CC partnerskabet var på studietur i Holland i forsommeren 2018, stiftede vi bekendtskab med en forhandlingsmetode, Connective Negotiation, idet Karsten Schipperheijn og Marja van Schie fra konsulenthuset P2 gav introduktion hertil. Vi så nogle projekter, hvor metoden var anvendt for at opnå bred interessentinvolvering i projekttudviklingen og dermed ejerskab til løsningerne. Der har i partnerskabet været udvist stor interesse for at lære mere om metoden, og nu har du muligheden.

Connective Negotiation har rødder i metoden Mutual Gains Approach (MGA) som er udviklet af Harvard University og Massachusetts Institute of Technology (MIT) i USA. MGA tager udgangspunkt i, at en brugbar aftale har mere værdi, end ingen aftale. Connective Negotiation er forankret i en europæisk kontekst, men er centreret om mange af de samme principper som MGA.

Water Valley har bedt P2 om assistance

Water Valley har bedt P2 om at gennemføre et kursus og en master class, som udbydes 9. - 11. september 2020 af Klimatorium i Water Valley. Kurset er målrettet projektledere, medarbejdere i partnerskabet og master class er især målrettet politikere.

Kurset omfatter 2½ dags træning i Connective Negotiation for maksimalt 70 deltagere. Det maksimale antal deltagere kan justeres som følge af Corona situationen og de nødvendige hensyn i den forbindelse. Kurset finder sted i Klimatorium's nye, fine lokaler i Lemvig.

2 uger før kurset tilbydes et et-timers webinar, der vil bringe deltagerne i den rette stemning. Her vil trænerne introducere sig selv og lære deltagerne bedre at kende, samt få større indsigt i de konkrete problemstillinger som deltagerne sidder med.

Program:

27. august 2020 kl. 15.00-16.00

Introducerende webinar

- Forventningsafstemme
- Online læring og forberedelse til selve workshoppen
- Få deltagerne i den helt rette stemning

9. september 2020

Teori og praksis om essenserne i MGA-metoden

- Introduktion, at lære hinanden at kende, sætte grundregler
- Rammerne for engagement af interessenter og MGA's bidrag hertil
- Øvelse med nøgleelementer og essenser fra MGA

10. september 2020

Processtyring og praksis fremgangsmåden i en simulering

- Trinene i MGA-metoden
- Processtyring og praktiske værktøjer
- Øve en politikformidlingsproces for interessenters engagement i simulering
- Lektioner til gruppen og personlig coaching
- Opbygning af bæredygtige relationer

11. september 2020 - formiddag

Anvendelse af fremgangsmåden i egne projekter

- Arbejde med fremgangsmåden i dine projekter
- Identificering af centrale spørgsmål, interesser og definition af interesser
- En kort udflugt for at opleve en anden indstilling
- Arbejde med kreativitet mod løsninger, der fungerer i praksis
- Afsluttende konklusioner og opfølgning

11. september 2020 - eftermiddag

Master Class med politikere og styregruppe

Tilrettelægges nærmere sammen med interesserede – [meld dig gerne](#)

Deltagelse

Det er gratis at deltage.

Vi ser gerne at alle som deltager i workshoppen også deltager i det forudgående webinar. Der kan dog være nogle som ikke har mulighed for dette.

Det er derfor vigtigt, at du tilmelder dig begge dele hvis du har mulighed for det.

Tilmelding skal ske senest d. 17. august.

Du kan tilmelde dig til [webinaret her](#) og til [workshoppen her](#).

OBS:

Du skal selv booke værelse, hvis du ønsker overnatning.

Vi foreslår at du bestiller overnatning på Hotel Nørre Vinkel så vi alle er samlet et sted. Det kan være en god idé at være hurtig ude. Husk at sig at du er sammen med Region Midtjylland.

Hotel Nørre Vinkel
Søgårdevejen 6, 7620 Lemvig
Telefon: 97 82 22 11

Priser: Enkeltværelse 875kr. og dobbeltværelse 999kr. begge er inkl. morgenmad.

Vi vil om aftenen tage ud og spise sammen og dette vil koste ca. 350kr.

Har du yderligere spørgsmål er du velkommen til at kontakte [Henrik Vest Sørensen](#)



Undervisere

Karsten Schipperheijn, ejer og CEO i P2.

Uddannet i politisk historie, har arbejdet som lobbyist i Bruxelles, Haag og London og som strategisk rådgiver i en offentlig organisation. De sidste 15 år er han specialiseret i beslutningstagning i komplekse projekter med mange interessenter. Han blev trænet i MGA-tilgangen i Boston og har siden da trænet i anvendelse af denne konsensusopbyggende tilgang. Karstens mor er dansk og han besøger Danmark så ofte som muligt, bl.a. når han nyder tilværelsen i sit sommerhus i nordsjælland.

Femke Vergeest, seniorkonsulent i P2

Femke er engageret i at mennesker skaber varige løsninger sammen og er specialiseret i MGA. Hun er uddannet biolog og har specialiseret sig i samarbejde mellem mennesker og organisationer. Hun har erfaring med at arbejde med ngo'er, regeringer, virksomheder og lokale interessegrupper i civilsamfundet. Især inden for vand, natur, rekreation, landbrug og miljø arbejder hun med at skabe konsensus og finde bæredygtige løsninger til komplekse problemer. Hun forbedrer dialog og empowerment af mennesker ved at arbejde med dem på jobbet og som en træner. Femke blev internationalt uddannet, er en IAF-certificeret facilitator og er medlem af det hollandske netværk af MGA-fagfolk.

Undervisningsformen

P2 tager udgangspunkt i 70-20-10-princippet, idet 10 % af læringen foregår i en formel ramme, 20 % i en uformel (for eksempel coaching) og 70 % af læringen foregår i praksis – 'by doing'. P2 tager udgangspunkt i de daglige situationer og inddrager dem i praksis i træningen. P2 overfører viden i træningen direkte til deltagerens arbejdsmiljø og gør ting genkendelige og anvendelige i deltagerens arbejde. Dermed maksimeres effekten af træningen.

Bemærk

Undervisningen vil foregå på engelsk. Dog kan den ene underviser (Karsten) dansk, og vi vil fra C2C CC sekretariatets side være behjælpelige med at løse eventuelle sprogudfordringer. Der er således afsat tid til at sikre, at alle har forstået.

En del af undervisningsmaterialet vil forud for kurset blive oversat til dansk.

Hvad er Connective Negotiation?

Formålet med Connective Negotiation er, at interessenter indgår en brugbar aftale, som har større værdi for dem end ingen aftale. Derudover står det for en gennemsigtig proces og et stærkt forhold mellem parterne for eftertiden.

I arbejdet med embedsmænd hos myndigheder er færdigheder og viden om samarbejde og forhandling om bæredygtige resultater meget vigtige. Connective Negotiation som tilgang hjælper dig i dit daglige arbejde, fordi:

- Du er partner i en forhandlings- eller politikudviklingsproces.
- Du ønsker at komme til den bedst tænkelige løsning ved at udnytte viden og kreativiteten hos alle involverede parter.
- Du ønsker et implementerbart resultat af processen.
- Du ønsker at opbygge et bedre og bæredygtigt forhold til øvrige involverede interessenter, også på lang sigt.
- Du ønsker at komme til bedre beslutninger, også i din egen organisation.