

Invitation til Master Class om forhandlingsmetoder med merværdi

11. september 2020, kl. 12.30 – 16.30
Isværket, Havnen 62, 7620 Lemvig

Nu får du, som politiker- eller ledelsesrepræsentant, en gylden chance for at lære om Connective Negotiation, en forhandlingsmetode der skaber værdi for alle parter.

I arbejdet med klimatilpasning skal man ofte navigere mellem mange forskellige aktører, alle med forskellige interesser og dagsordner. Dette krydsfelt er svært og kan ofte spænde ben for helhedsorienterede løsninger. Det er ærgerligt, for der findes metoder der kan håndtere dette samarbejde på en måde, hvor der samtidigt skabes merværdier.

I Connective Negotiation Master Class får du en kort, men intens introduktion om forhandlingsmetoden i komplekse situationer med mange interesser, herunder med et særligt fokus på politikerens og lederens rolle.

Du får:

- Introduktion af eksempler på komplekse problemstillinger med mange interesser. Her fokuseres der særligt på, hvorfor at det giver mening at bruge Connective Negotiation og den merværdi som det medbringer.
- Hvordan håndterer man gennemsigtighed: Balancen mellem følsomme forhandlingsprocesser med mange interesser og den direkte respons, som kræves af mange medier og borgere.
- Hvordan kan man som leder eller politiker bruge Connective Negotiation.
- Måder hvorpå man skaber merværdi i de løsninger, man finder ved at opleve en forhandling gennem en simulering.
- Den indflydelse og indvirkning som ledere og politikere har i komplekse scenarier med mange forskellige problemstillinger med mange interesser.

Der vil være tid afsat til refleksion og dialog mellem deltagerne.

Det er gratis at deltage i Master Class.

Du kan få mere information [her](#) og tilmelde dig [her](#)

