

FORHANDLINGSWORKSHOP I CONNECTIVE NEGOTIATION



Connective Negotiation

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.

BioScape har bedt P2 om assistance i at gennemføre et kursus, som udbydes 20. - 21. juni 2022. Kurset er målrettet alle projektledere og projektmedarbejdere, som arbejder med interessentinddragelse i jordfordelings- og klimaprojekter. Kurset har fokus på forhandlinger og hvordan der skabes mere gennemsigtighed i processen med jordfordeling i det åbne land.

Kurset omfatter 2 dages træning i Connective Negotiation
Kurset finder sted på Scandic Bygholm Park, Schüttesvej 6, 8700 Horsens.

Program:

Dag 1: mandag den 20. juni 2022

- 9.00 Velkomst og kaffe
- 9.30 Introduktion og baggrund for workshoppen
- 9.40 Lær deltagerne at kende
- 10.00 Etabler fælles principper
- 10.30 Gør det selv: kort forhandling
- 11.00 PAUSE
- 11.15 Definition og essens af Mutual Gains Approach
- 11.40 Udfordringer, aktører og interesser
- 12.30 FROKOST
- 13.15 Gør kagen større
- 14.00 BATNA
- 14.45 Fælles Fact Finding
- 15.00 PAUSE
- 15.15 Fælles fact finding: gør det selv
- 16.00 Opbyg bæredygtige relationer
- 16.45 Introduktion til GIOSA simulation
- 17.15 Afrunding
- 18.30 Middag



CONNECTIVE NEGOTIATION



Dag 2: tirsdag den 21. juni 2022

- 8.15 Velkomst og kaffe
- 8.30 Forberedelse til forhandling
- 9.30 SIMULATION af forhandling i grupper
- 11.00 Debriefing
- 11.45 Læringer og spørgsmål

- 12.30 FROKOST

- 13.15 Spørgsmål og svar
- 13.45 Arbejde med 4-5 cases fra forskellige deltagere
- 14.30 Processtyring

- 14.45 PAUSE

- 15.00 Arbejd med egne cases
- 13.30 Opfølgning: coaching on the job og træning efter sommer
- 15.50 Læringer til drejebogen

- 16.00 Tak for denne gang!

Scandic Bygholm Park
Schüttesvej 6, 8700 Horsens
Telefon: +45 76 25 48 05

Har du yderligere spørgsmål er du velkommen til at kontakte Anna Bonven på
anna.bonven@rm.dk eller +45 2033 2466.



midt
regionmidtjylland

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 konsensus-opbyggende 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 forbereder 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 BioScape 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 forhandlingsproces.
- 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.