

Bjuder in till öppen kurs i

Förtroendefullt Samarbete®

Förmågan och kunskapen att bygga bra och fungerande relationer involverar alla medarbetare i ett företag. Att hitta vinnande lösningar har en stor inverkan på den nedersta raden i bokslutet. I en tid när marginalerna är snäva kan förmågan att snabbt bygga förtroendefulla relationer vara det enskilt mest effektiva sättet att ge ditt företag och dig själv, en konkurrensfördel.

- **Hur får man sina intressen/behov uppfyllda utan att det blir på bekostnad av någon annan?**
- **Hur förhåller jag mig och hur reagerar jag i pressade situationer?**
- **Hur bygger man tillitsfulla och förtroendefulla relationer?**
- **Hur stärker jag förtroendet i befintliga relationer?**
- **Hur minskar man kostnaderna för konflikter i pengar, tid och tappad energi?**
- **Hur får man relationer att bli ännu mer kreativa och produktiva?**

Det går att få svar på dessa frågor. Att arbeta med utvecklingsprogrammet Förtroendefullt Samarbete i organisationen ger kunskaper och insikter om vad som skapar missförstånd och lösningar i kommunikationen och hur vi kan förebygga dessa.

16 - 18 november 2016

Vi börjar 09:00 på onsdagen och avslutar 15:15 på fredagen.
Både dag 1 och 2 arbetar vi också på kvällen.

Plats

Gullmarsstrand Hotell och Konferens i Fiskebäckskil. Se <http://www.gullmarsstrand.se/>



Handledare



Jeanette Söder



Mikael Mattsson

Kort om teorin bakom utbildningen **Förtroendefullt Samarbete®**

Programmet bygger på en unik kombination av ”hårda” och ”mjuka” metoder.

Den hårda delen grundar sig på den intressebaserade problemlösningen. Det är en metod och ett förhållningssätt för att nå överenskommelser där båda parter kan känna sig respekterade och få sina intressen tillgodosedda. Den utvecklar förmågan att hävda egna intressen och samtidigt bygga upp långsiktiga relationer. Den hjälper till att steg för steg inleda, driva och avsluta en problemlösningsprocess på ett konstruktivt sätt. Metoden är den välkända Harvardmetoden som har utgivits i bokform under titeln ”Getting to Yes” eller på svenska ”Vägen till Ja”.

Den mjuka delen bygger på det FIRO-baserade utvecklingsprogrammet The Human Element®. Programmet är utvecklat av den amerikanske psykologen Will Schutz. The Human Element är en teori och ett förhållningssätt som ger ökad förståelse för mellanmänskliga relationer och hjälper oss att effektivare kunna hantera dem. Den ger oss möjligheter att bli medvetna om egna reaktioner och försvarsattityder som leder oss in i konflikter och låsningar. Den hjälper oss även att utveckla vår förmåga att initiera och inleda en kontakt och att lyssna på ett sätt som främjar goda relationer och problemlösning.

Beskrivning av programmet

Seminarier omfattar tre intensiva dagar. Vi varvar kortare teoriavsnitt med övningar samt individuella och gemensamma reflektioner. Vi hjälper också till att dra lärande slutsatser av kursinnehållet. Innehållet utgår från fem mycket praktiska och omedelbart användbara färdigheter. Färdigheterna krävs för att bygga tillitsfulla och långsiktiga relationer mellan individer och inom grupper och organisationer. Utbildningen ger dig verktyg att förhandla vid intressekonflikter och utvecklar din kompetens i att förebygga och lösa konflikter. Den ger dig metoder och förhållningssätt för att nå överenskommelser där samtliga inblandande kan känna sig respekterade och få sina intressen tillgodosedda. De flesta av de verktyg du får under utbildningen har du även nytta av i din vardag.

Kostnad

Kurskostnad inklusive bok och material: 11 800 kr

Helpension på Gullmarsstrand: 5 600 kr

Anmälan

Senast den 14 oktober antingen till:

Jeanette på: jeanette@sjalvklart.se mobil 0705-194064

Mikael på: mikael@optimore.se mobil 0707-771936