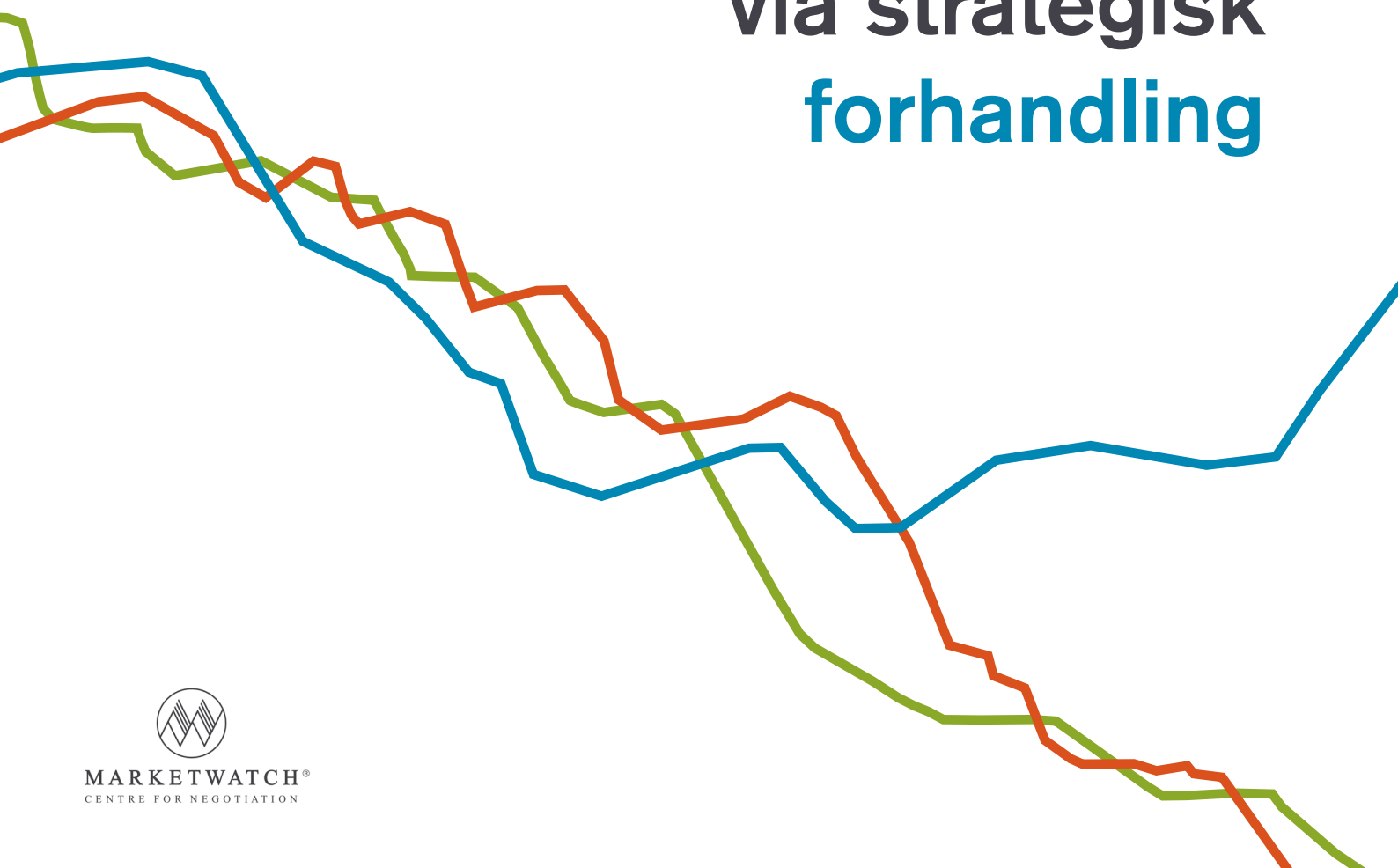




Styrk din virksomhed under finanskrisen via strategisk forhandling





Din mulighed for at skabe vækst gennem **forhandling**

På trods af krise og økonomisk afmatning har den kompetente forhandler rig mulighed for at bidrage med sund og bæredygtig vækst.

Forhandlingsdagen 2009 er dedikeret forhandling i krisetider samt de unikke muligheder, vi har for at skabe vækst gennem forhandling.

Glæd dig til en udbytterig dag, hvor du får konkrete og brugbare værktøjer sammen med viden og sparring med ligesindede.

Velkommen til Forhandlingsdagen 2009.

Med venlig hilsen




Keld Jensen



VELKOMMEN TIL COMWELL BORUPGAARD

Forhandlingsdagen foregår på Comwell Borupgaard, Snekkersten. Her udnytter vi de spektakulære omgivelser og gode faciliteter til en række udbytterige aktiviteter i relation til forhandling.



Den professionelle forhandler skaber resultater, som er direkte målbare på **bundlinjen**

DEN FØRENDE FORHANDLINGS DAG

Der er i dag forståelse for, at en god såvel som en dårlig forhandlers resultater kan måles direkte på bundlinjen. Finanskrisen har medført, at der stilles større krav om at finde værdier, undgå tab og minimere risici. Ved at bruge forhandling som et strategisk værktøj har du mulighed for at erobre nye markedsandele, skabe synergieffekter og positivt påvirke relationen til dine samarbejdspartnere og dermed skabe bedre resultater i den enkelte forhandling.

UDBYTTE FOR DIG SOM DELTAGER

Forhandlingsdagen fokuserer på at give dig viden og inspiration til at imødegå pres og kampforhandling, finde alternativer til ensidig fokusering på pris, forhandle på flere variabler og skabe resultater gennem samarbejde, kreativitet og synergi.

Sammen med CBS har vi udarbejdet en undersøgelse, der viser, at Danmarks tusind største virksomheder årligt kan forbedre deres samlede forhandlingsresultater med ca. DKK 500 milliarder. Dette understøttes af en bred international undersøgelse, vi har foretaget af flere end 25.000 forhandlinger, hvor vi dokumenterer, at virksomheder ved at indgå i en åben forhandling med sine leverandører i gennemsnit kan skabe merværdier på op til 42 pct.

Kort sagt skal du deltage, fordi du vil skabe bedre resultater gennem forhandling, og fordi du erkender, at der findes et uudnyttet potentiale i dine forhandlinger.

08:30 – 09:00 |

REGISTRERING – CHECK-IN

Godmorgen med kaffe/te og croissant.

09:00 |

OFFICIEL ÅBNING VED KONFERENCIER TRINE GREGORIUS

TRINE GREGORIUS, journalist. Har bl.a. været på Radioavisen, DR's P3, studievært på TV2 i debatprogrammet "Rigets tilstand" og vært på DR-quizen "Det Svageste Led". Holder utallige foredrag, peptalks samt er ordstyrer i mange forskellige sammenhænge.



09:05 – 9:50 |

FORHANDLING I KRISETIDER – HVILKE VÆRKTØJER KAN SKABE VÆKST?

Krisetider stiller særlige krav til forhandleren om at skabe gode økonomiske resultater. Indlægget stiller skarpt på de udfordringer, du møder i krisetider; du får råd om de værktøjer, der virker bedst, hvad du skal forberede dig på, og hvad du bør undgå – samt hvilke løsninger, der kan skabe ekstra værdi.

CLAUS H. BLOMSTERBERG, director i Marketwatch Management, underviser på internationale Executive MBA-programmer ved bl.a. den Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm/SIMI. Claus udfører opgaver og rådgiver Grønlands Hjemmestyre, Forsvaret og flere globale virksomheder så som Carlsberg, Telia, Royal Greenland mv.



9:50 – 10:40 |

FORHANDLING I EN ØKONOMISK RECESSION

Erhvervslivet leder globalt efter værktøjer til løsning af den finansielle og tillidsmæssige krise. Medarbejdere afskediges, kunder stiller krav om prisreduktioner, leverandører kræver voldsomme ændringer i kontrakter, og bestyrelseres fokus på resultater er massiv.

HENRIK HEIDEBY, adm. direktør for PFA Pension, giver sin vurdering af forhandling som strategisk værktøj for virksomhedens øverste ledelse, samt hvordan PFA har valgt at arbejde med emnet – oppefra og ned.



10:40 – 11:05 |

PAUSE

11:05 – 12:00 |

WORKSHOP 1

”DIN FORBEREDELSE FØR FORHANDLINGEN ER VIGTIG – TAG DEN TID, DU HAR BRUG FOR”

Hvis du kunne tænke dig konkrete værktøjer til at prioritere og effektivisere din tid, så du kan finde mere overskud i det daglige arbejde til bl.a. forberedelse, skal du afgjort vælge denne workshop.

TRINE KOLDING er virksomhedsejer, forfatter og certificeret coach med speciale i personlig effektivitet og planlægning. I sin virksomhed Tid og Tanke lærer hun ledere og medarbejdere at bruge deres tid optimalt.



11:05 – 12:00 |

WORKSHOP 2

”NÅR ALLIANCER ER DEN ENESTE VEJ TIL ET SUCCESFULDT FORHANDLINGSRESULTAT”

Via historier fra sit politiske virke vil Tine Auvig-Huggenberger give dig konkrete forslag til at håndtere forhandlingsituationen, hvor alliancer skal hjælpe dig til resultater. Få et sjældent indblik i det politiske spil, og få tips til at forberede dig, når du skal navigere mellem interne og eksterne parter.

TINE AURVIG-HUGGENBERGER, Public Affairsrådgiver, har siden 1992 beskæftiget sig med politisk interessevaretagelse, er tidligere formand for LO i Storkøbenhavn og næstformand i Landsorganisationen i Danmark. I dag fungerer hun som chef for forretningsudvikling hos PrimeTime Kommunikation.



11:05 – 12:00 |

WORKSHOP 3

”TILLID SKABER BEDRE FORHANDLINGSRESULTATER”

Med IT Factory, Roskilde Bank, Lehmann Brothers, finanskrise m.v. er tillid, etik og moral kommet på verdens agenda – igen. Få en indsigt i, hvordan tillid, etik og moral kan være afgørende for, om du når et forhandlingsresultat. Hør om, hvordan tillid skaber vækst og bliver en konkurrencefordel, samt hvorfor de, der holder sig på den rigtige siden af etikken, skaber bedre økonomi.

KELD JENSEN er partner og adm. direktør i MarketWatch Management. Keld Jensen har udgivet bøger om forhandling og kommunikation i 36 lande, oversat til mere end 14 forskellige sprog. I august 2008 udkom bogen Rent mel i posen – hvordan tillid, etik og moral skaber succes.



12:05 – 13:00 |

FROKOST OG NETVÆRKSARRANGEMENT

13:00 – 13:45 |

”SÅDAN FORHANDLER TOMS SIG UD AF KRISEN”

Den økonomiske krise har fundamentalt ændret rammerne for mange forhandlinger. Øget usikkerhed, fordeling af tab, svigtede aftaler og kortsigtede løsninger er hverdagskost for mange i den aktuelle situation. Hør Jesper Møller, adm. direktør i Toms Gruppen, fortælle om udfordringer og løsninger i den nuværende krise, samt hvordan forhandling som strategisk kompetence kan skabe muligheder og potentiale i en ellers svær tid.

JESPER MØLLER er adm. direktør i Toms Gruppen og formand for DI Organisation for Erhvervslivet.



14:00 – 14:55 |

WORKSHOP 4

"MODSÆTNINGER MØDES - FORHANDLING OG UDBUD"

Mange opfatter EU's udbudsregler som uflexible – endog restriktive – så hvordan kan man skabe dialog og identificere forhandlingsbare parametre? Hør om, hvordan du forener forhandling med reglerne om udbud, og hvordan du identificerer merværdi for derved at lave bedre total løsninger.

OLUF RAVN er chef for handelsafdelingen ved Forsvarets Materieltjeneste (FMT). Han har desuden været analyse- og udviklingschef ved Region Hovedstaden og indkøbschef for Københavns Amt og har 25 års ledererfaring fra private og offentlige virksomheder.



14:00 – 14:55 |

WORKSHOP 5

"PRIS ELLER POESI - ET STRATEGISK VALG"

Virksomheder står over for et fundamentalt fremtidsvalg: Vil de være på pris- eller poesimarkedet? Slagsmålet om bundpriser er mere udtalt pga. den økonomiske krise og tvinger virksomheder til at træffe valg. Hvordan kan virksomheder gå imod discountbølgen og i stedet tage 'poesivejen' mod det originale og visionære og derigennem skabe bedre resultater.

HELLE KNUtSEN er medforfatter til bogen *Pris eller Poesi*, skrevet sammen med sin mand Anders Knutsen. Helle er forlagschef og kommunikationsrådgiver med en fortid som PR-chef hos B&O. Hun har skrevet en af de første bøger i Europa om potentialet i kvindelige kunder. Medstifter af Den Skandinaviske Designhøjskole.



14:00 – 14:55 |

WORKSHOP 6

"DEN GODE HENSIGT, DET GODE RUM"

Er vi medspillere eller modspillere i forhandlingen? Det "ikke-talte" sprog og vores signaler, koder og virkemidler er centrale elementer i troværdig kommunikation. En god stemning befordrer i høj grad viljen og paratheden til at lytte og forstå. Det er ret enkelt at værdsætte andre mennesker – og det kan læres – nonverbal adfærd er et vigtigt element i ligeværdig og konstruktiv samtale.

BERRIT KVORNING – skuespiller og kommunikationsrådgiver – bruger sin indsigt fra scenen og skærmen til at styrke erhvervslivets og institutionernes performance.



14:55 – 15:15 |

PAUSE

15:15 – 16:40 |

FORHANDLING: ET ESSENTIELT VÆRKTØJ I KRISETID

Hvad kan du og din virksomhed gøre i 2009 for at undgå tabsgivende, ensidig prisfokusering og kortsigtede løsninger? Vi opsummerer og giver konkrete bud samt værktøjer, der er umiddelbart anvendelige og kan sikre resultater i en kriseøkonomi. **KELD JENSEN** afrunder og ser frem mod udfordringerne i 2009.

16:40 – 17:30 |

CAFÉNETVÆRK

Der serveres øl, vand, vin og snacks.



Negotiation and communication sciences

MarketWatch Management A/S er en international konsulentvirksomhed fokuseret på forhandling og relateret kommunikation. Har fået udgivet 16 bøger på 14 sprog i mere end 36 lande. Flere af disse bøger er prisbelønnede, bl.a. som Årets bedste managementbog. I Danmark er bl.a. bogen *Kommunikativ Kompetence* kåret som værende blandt de bedste ledelsesbøger. Af andre udgivelser kan nævnes: *Partnerskab*, *Scenen er sat*, *Forhandlingsteknik*, *Executive forhandling*, *Forhandlingshåndbogen* m.v.

Vi underviser på internationale Executive MBA-uddannelser og træner samt rådgiver førende virksomheder, heriblandt TDC, Vestas, Carlsberg, FLSmith, Forsvaret, Grønlands Hjemmestyre, KMD, Nordea, Danfoss m.v.

Vi har gennem en bred international undersøgelse af 25.000 forhandlinger dokumenteret, at op til 42 % forhandlingspotentiale aldrig udnyttes.

”Mange virksomheder kan efter min mening komme styrket ud af finanskrisen ved at ændre forhandlingsklima og forhandlingstaktik”

JAN WARRER

Kategori- og indkøbsdirektør, Brødrene Dahl A/S



DATO 14. maj 2009

TILMELDING

www.forhandlingsdagen.dk

HUSK, at du skal vælge to workshops

KONTAKT tlf. 3336 0777 eller via e-mail på ctjh@marketwatch.dk.

TILMELDINGEN er bindende. Bliver du forhindret i at deltage, har du mulighed for at overdrage deltagelsen til en kollega – husk blot at informere MarketWatch før start. Der er begrænset deltagerantal.

DELTAGERPRIS for konference er kr. 3.999,00 ekskl. moms. I prisen er inkluderet kaffe/te og morgenbrød, frokostbuffet samt Keld Jensens seneste bog *Rent mel i posen*.

ADGANG til at tale med førende eksperter indenfor forhandling og relateret kommunikation.

BERLINGSKE Nyhedsmagasin i 3 måneder.

GRATIS adgang til en dags spa hos Comwell Borupgaard, gyldig mandag-fredag i hele 2009.

STED Comwell Borupgaard, Nørrevej 80
DK-3070 Snekkersten, tlf. 4838 0333

MarketWatch Management A/S
Landgreven 3
DK-1301 København K
Danmark
Tlf: +45 33 36 07 77
Fax: +45 33 36 07 78
www.marketwatch.dk
Info@marketwatch.dk



MARKETWATCH[®]
CENTRE FOR NEGOTIATION

PROGRAM

09:00 | **VELKOMMEN V/TRINE GREGORIUS**

09:05 | **FORHANDLING I KRISETIDER
- HVILKE VÆRKTØJER KAN SKABE VÆKST?**

v/CLAUS H. BLOMSTERBERG, *director, Markewatch Management A/S*

09:50 | **FORHANDLING I EN ØKONOMISK RECESSION**

v/HENRIK HEIDEBY, *adm. dir. PFA Pension*

11:05 | **WORKSHOPS - VÆLG MELLE 1, 2 OG 3**

**1: "DIN FORBEREDELSE FØR FORHANDLINGEN ER VIGTIG -
TAG DEN TID DU HAR BRUG FOR"**

v/TRINE KOLDING, *ejer, Tid og Tanke*

**2: "NÅR ALLIANCER ER DEN ENESTE VEJ TIL ET SUCCESFULDT
FORHANDLINGSRESULTAT"**

v/TINE AURVIG-HUGGENBERG, *public affairsrådgiver, PrimeTime Communication*

3: "TILLID SKABER BEDRE FORHANDLINGSRESULTATER"

v/KELD JENSEN, *adm. dir. MarketWatch Management A/S*

13:00 | **SÅDAN FORHANDLER TOMS SIG UD AF KRISEN**

v/JESPER MØLLER, *adm. dir. Toms Gruppen*

14:05 | **WORKSHOPS - VÆLG MELLE 4, 5 OG 6**

4: "MODSÆTNINGER MØDES - FORHANDLING OG UDBUD"

v/OLUF RAVN, *chef for handelsafdelingen, Forsvarets Materieltjeneste*

5: "PRIS ELLER POESI - ET STRATEGISK VALG"

v/HELLE KNUTSEN, *forfatter, forlagschef, Katholm Forlag*

6: "DEN GODE HENSIGT, DET GODE RUM"

v/BERRIT KVORNING, *ejer, Kvorning Kommunikation*

15:15 | **AFRUNDING**

v/KELD JENSEN, *adm. dir. MarketWatch Management A/S*

16:40 | **CAFÉNETVÆRK**

Berlingske
**NYHEDS
MAGASIN**