

7-8 dec.
2017



Er Du Til NegoPorn?

2 dage i selskab med en forhandlingskapacitet på besøg i Danmark

Konceptet “mano a mano” eksisterer fortsat. Macho tankegangen og dens trang til dominans er stadig en del af vores adfærd. Der er absolut intet galt med ideen om at vinde, men det er problematisk når det at vinde sker på bekostning af en anden.

For at se adfærden “mano a mano” i aktion, kan du tage et kig på valgkampen I USA – Brexit i Storbritannien., eller for dens sags skyld bare besøge indkøbsafdelingen!

Hvorfor arbejder flere virksomheder ikke sammen med gensidig gevinst for øje?

Hvorfor tror politikere at det handler om kompromis I forhandlinger?

Og deler gode ideer til fælles bedste fremfor at bekrige hinanden?

Hvad er alle så bange for?

Ikke alene får vi dårligere resultater, vi mister potentielt op til 42% af de værdier som findes i NegoEconomics

Ved at udnytte mulighederne i SMARTnership, kan virksomheder og og individer i stedet udnytte de asymmetriske værdier imellem dem for at skabe en større værdi – gensidig værdi – med den laveste omkostning og højeste gevinst.

Mange finder at forhandling, som udgangspunkt, er et nulsumsspil. For hver vinder må der være en tilsvarende taber. Jeg kalder dette fænomen NegoPorn. Etik, moral og god adfærd er sat til side til fordel for det altoverskyggende mål at vinde. Uanset hvilke konsekvenser det indebærer.

NegoPorn er populistisk. Det er hurtigt. Det ser smart ud. Men virkelighedens forhandlinger er ikke et TV reality show, hvor et dommer panel uddeler point til deltagerne og alene en kan blive udråbt som en vinder. Det handler ikke om at se smart ud ved forhandlingsbordet og tydeligt dominere

modparten. Det handler om at få resultater med maximal fordel for dig og din modpart. Smerte og ydmygelse er ikke en del af spillet.

Seriøse virksomheder engagerer NegoPorn konsulenter som hjælper selskaberne med at spare et par procent på næste års indkøbs budget.

Hvordan løser disse konsulenter opgaven? Igennem nulsums forhandlinger, snarere end at søge gensidig fordel ved at satse på NegoEconomics - at skabe værdi for den ene part uden at tage fra den anden, og ideelt set skabe større værdi for alle involverede.

Kom og mød en af verdens førende kapaciteter inden for forhandling, adfærdsøkonomi og tillid. Keld Jensen er ass. professor på det prestigefyldte Thunderbird School of Global Management i USA. Ekstern professor på Aalborg Universitet samt professor på Baltic Management Institute.

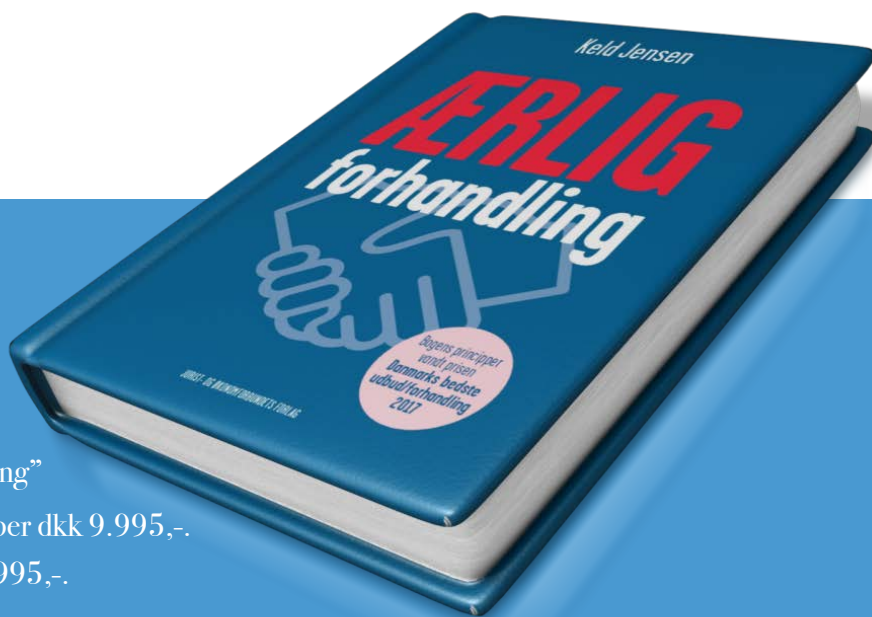
Han er tidligere formand for Centre for Negotiation på CBS i København og skriver fast for Forbes Magazine. Han har optrådt i mere end 200 TV programmer og artikler og bliver ofte benyttet som ekspert når emnet forhandling berøres.

Han har udgivet **24 bøger i 38 lande på 17 sprog**. Flere af dem prisbelønnet. Bogen Kommu-nikativ Kompetence blev i Danmark kåret som årets ledelsesbog.

Keld blev i 2016 anerkendt blandt kun 100 personer globalt, som Top Thought Leader in Trust af organisationen, Trust Across America, Trust Across the World.



Keld Jensen rådgiver og træner organisationer som UNICEF, LEGO, Rolls Royce, SAB Miller, Novo Nordisk, Mercedes, Forsvaret, Canadiske Regering, Danske Bank, Johnson & Johnson mv.



Deltagelse

14.995 excl. moms men inkl.

Keld Jensens helt nye bog ”Ærlig Forhandling”

EARLY BIRD: Tilmelding inden 20 november dkk 9.995,-.

2 deltagere fra samme organisation dkk 18.995,-.

Tilmelding sker her: www.keldjensenwebinar.com

Videomateriale

KLIK OG SE MERE

Mød BlueKolding A/S, som på mindre end 6 måneder kapitaliserede mere end 3 mill. ved brug af SMARTnership.



Præsentation af SMARTnership der giver et indblik i forhandlerstrategier.



Udtalelser fra tidligere deltagere.



Videoindslag omkring forhandling af billigere julegaver.



Har medvirket i

BERLINGSKE

BØRSEN.

DR

FINANS

Ingeniøren

!VVERKS/ETTEREN

MORGENAVISEN
Jyllands-Posten

PENGE
& PRIVATØKONOMI

POLITIKEN

TV2

FORBRUGERRÅDET
TÆNK

“Mr. Jensen represents an important and unique voice in the field of negotiation. His novel approach combines expert academic knowledge with practical approaches and has generated a unique concept in SMARTnership and the financial model of NegoEconomics.”

“Mr. Jensen is a prolific writer and educator on negotiation, communication, ethics, and trust. His output of high-quality books and articles is indeed remarkable.”

DANIEL L. SHAPIRO Director, Harvard Law School

Agenda

SMARTnership™ Forhandlingsteknik Symposium Danmark

SE SEPARAT AGENDA

