

Kursus: Forhandling for skoleledere

I mange situationer forhandler du som skoleleder dit ledelsesrum. Er du ikke opmærksom på forhandlingen, kan du blive snydt!

Skolelederforeningen har udviklet et skræddersyet kursus, som tager udgangspunkt i de konkrete situationer, en skoleleder står i.

Traditionelt opfattes en forhandling som f.eks. en planlagt lønforhandling. Men en nyere tilgang (den interessebaserede forhandling) bygger på en meget bredere forståelse af, hvornår du egentlig deltager i en forhandling.

Som skoleleder sidder du hele tiden i situationer med skolebestyrelsen, forvaltningen, chef, medarbejdere eller andre med interesse i din skole. Her er det vigtigt, at de rigtige løsninger findes, samtidig med at relationerne styrkes. Din ageren i situationerne kan ses som en forhandling, der bestemmer dit ledelsesrum.

Nogle gange er vi opmærksomme på forhandlingen. Andre gange finder forhandlingen sted, uden vi opdager det. Så er der stor sandsynlighed for, at vi bliver snydt.

Formålet er, at deltagerne bliver endnu bedre til at varetage forhandlingssituationer på et avanceret niveau.

Vi tager afsæt i den interessebaserede forhandlingsteori. Arbejdsformen veksler mellem oplæg og forskellige deltageraktiviteter.

Kurset retter sig mod formand og næstformand i de lokale afdelinger eller et samlet tværkommunalt netværk.