

## WORKSHOP

# KONFLIKTHÅNTERING

Værktøjer til at reducere spændinger, opbygge tillid og håndtere konflikter, før de eskalerer.

- ✓ Færre ødelæggende konflikter
- ✓ Større trivsel og stærkere samarbejde
- ✓ Skarpere kommunikation på tværs af teams
- ✓ Stærkere bundlinje





## HVEM ER MORTEN KRAGH-SØRENSEN?

Morten er uddannet jurist med speciale i konfliktløsning og interessebaseret forhandling. Han hjælper organisationer med at frigøre potentialet i kommunikation, positivt samarbejde og strategisk forhandling.

Han arbejder på at opbygge en læringskultur, hvor strategi, værdier og mål danner fundamentet for både interne og eksterne interaktioner.

Ud over at være en af Danmarks mest efterspurgte eksperter i kommunikation og forhandling bidrager Morten også gennem strategisk rådgivning, executive coaching og bestyrelsesarbejde.



## TEMAER & METODE

Gennem praktiske værktøjer, øvelser og simulationer får deltagerne indsigt i, hvordan man kan forebygge, nedtrappe og løse konflikter – både internt og med eksterne samarbejdspartnere.

1

**Konflikt som en nødvendighed for samarbejde**

2

**Hvordan bygger man tillid**

3

**Positiv indflydelse**

4

**Situationsbestemt forhandling**

## KONFLIKT SOM EN NØDVENDIGHED FOR SAMARBEJDE

Forudsætningen for et sammenhængende team er tillid mellem teammedlemmerne. Det gør det muligt at have sunde uenigheder og konstruktive konflikter uden frygt for at ødelægge relationerne.

Nøglen til produktivt samarbejde og konstruktiv konflikt er forståelsen af den limbiske hjerne og evnen til at håndtere reaktioner, når følelserne løber højt.



## FRAMEWORK

Et trin-for-trin operationelt rammeværk til daglig konflikthåndtering og værdiskabende samarbejde, som er de temaer, der behandles i denne workshop.

Hvert trin bygger oven på det forrige – startende med dyb lytning, videre gennem tillid og positiv indflydelse og afsluttende med situationsbestemt forhandling.

Denne progression giver teams og enkeltpersoner den praktiske tankegang og de nødvendige værktøjer til at forebygge konflikter, navigere i spændinger og skabe stærke, fælles resultater.





## OPBYG TILLID

Tillid er det usynlige lim i ethvert velfungerende team. Uden tillid bliver samarbejdet forsigtigt, kommunikationen forbeholden, og selv mindre uenigheder kan føles truende.

### Fokus:

- Forstå processen bag at opbygge tillid
- Praktisk trin-for-trin rammeværk til, hvordan man opbygger tillid med interne og eksterne partnere – med det samme
- Forskellen mellem tillid og psykologisk tryghed, samt konkrete værktøjer til at skabe psykologisk tryghed

## SITUATIONSBESTEMT FORHANDLING

Hver gang vi ønsker, at nogen skal gøre – eller ikke gøre – noget, er vi i en forhandling. Det kan være afstemning med en kollega, forventningsafstemning med en kunde eller navigering i interne prioriteter. Dygtige forhandlere tilpasser deres strategi til konteksten og situationen og forebygger dermed unødvendige konflikter.

### Fokus:

- Lær at bruge forhandlingsteknikker til at håndtere konflikter produktivt og nå det bedst mulige resultat
- Lær at identificere forhandlingsøjeblikke tidligt
- Anvend den rette strategi baseret på relation, timing og indsats
- Forstå de vigtigste mentale bias og hvordan du navigerer i dem







## POSITIV INDFLYDELSE

Indflydelse handler ikke om pres – det handler om at guide beslutninger gennem tillid, klarhed og timing. De mest effektfulde samarbejdspartnere skaber resultater ved at få andre til at føle sig forstået, respekteret og trygge ved at gå videre.

### Fokus:

- Brug framing, strategisk kommunikation og forståelse af den andens perspektiv til at guide beslutninger i den rigtige retning
- Anvend indflydelse etisk for at skabe en fælles vision og ejerskab



## PRIS

Workshop:  
**25.000,-**

Duration: 3 hours

Prisen inkluderer forberedelse og interview forud for workshoppen for fuldt ud at forstå teamets behov og prioriteter.

Priserne er ekskl. moms og rejseomkostninger.

