

# Kontraktforhandling der lykkes!

Målrettet uddannelse i jura og forhandlingsteknik for alle, der forhandler kontrakter

“

Få det maksimale udbytte af  
dine kontraktforhandlinger



Kontraktforhandleruddannelsen. Forår 2015



IKF  
Institut for kontraktforhandling



# Om uddannelsen

Få det maksimale udbytte af dine kontraktforhandlinger

---



Uddannelsen er målrettet til alle, der gerne vil have det bedste udbytte af deres kontraktforhandlinger. På denne uddannelse vil du lære, hvordan du fremtidssikrer dine kontrakter og vedligeholder dine forretningsrelationer.

Du får et indgående kendskab til forskellige forhandlingsredskaber, der sikrer, at dine kontrakter kan opfylde dine forretningsmål uden at skade relationen til din samarbejdspartner.

Du får dybdegående viden om juraen og de formuleringer, der er afgørende for, at dine kontrakter rammer rigtigt.

Det, du lærer på uddannelsen, kan omsættes direkte til dine egne forhandlinger.



Der er et stort behov for at kombinere jura og kontraktforståelse med forhandlingsteknik fordi:

- Forhandlinger alt for ofte går i hårdknode
- Relationerne bliver skadet
- Kontrakter dumper, når de skal bestå deres praktiske prøve

Med denne uddannelse får du en værktøjskasse, så du kan vende billedet og få succes i dine kontraktforhandlinger.

En kombination af teoretisk viden og praktik er afgørende for, at du kan få det bedste ud af dine kontraktforhandlinger hver gang. Derfor er uddannelsen opbygget som en vekselvirkning mellem teori og cases med supervision.



# Hvem er vi?

Om underviserne

---



**HANNE BENDER**  
Advokat, ph.d. og partner

Hanne Bender har forhandlet store kontrakter i en lang årrække som en af pionererne inden for it-retten i Danmark.

Hun har stor undervisningserfaring blandt andet fra Aarhus Universitet som lektor, hvor hun var med til at opbygge it-retsstudiet. Hun har udviklet og undervist på flere forskellige uddannelsesforløb og er en af hovedkræfterne bag ITCM (IT Contract Manager) uddannelsen.

Hanne har stiftet Danmarks første advokatfirma med spidskompetence inden for it-ret.

Hanne er praktiserende advokat og har fungeret som advokat, forhandler og konfliktløser for både private virksomheder og offentlige institutioner i Danmark, Grønland og på Færøerne.

Hanne er forfatter til en lang række artikler og bøger samt foredragsholder, og hun har gennem årene bestridt betydelige tillidshverv. Herudover fungerer Hanne som voldgiftsdommer og bestyrelsesmedlem.

 Se mere på [www.bender.dk](http://www.bender.dk)



**CHARLOTTE FLACH**  
Cand.jur. og partner

Charlotte Flach er cand.jur. med en baggrund som advokat fra et af landets største advokatkontorer. Herudover er hun uddannet forhandlingsekspert fra blandt andet Program on Negotiation ved Harvard Law School og Berkeley University i Californien.

Hun har udviklet flere uddannelser og underviser i forhandling på uddannelser og kurser landet over. Hun er tillige en efterspurgt foredragsholder.

Charlotte har som advokat og professionel forhandler gennem mange år stor praktisk erfaring med forhandlinger i komplekse og stærkt konfliktfyldte forhold. Hun har forhandlet kontrakter i erhvervsmæssige forhold, arbejdsretlige overenskomster og en lang række øvrige aftaler samt bistået ved rets- og voldgiftssager m.v.

Charlotte er medstifter af og partner i virksomheden Forhandling.net, hvor hun også rådgiver, underviser i forhandling og bistår i forhandlings – og konfliktløsningsforløb.

 Se mere på [www.forhandling.net](http://www.forhandling.net)



# Uddannelsens indhold

Uddannelsen foregår som en vekselvirkning mellem teori og praksis, og du bliver en mærkbart bedre forhandler

---

## **MODUL 1 - DET GODE FORHANDLINGSAFSÆT: 20. - 21. JANUAR 2015**

### Dag 1

20. januar 2015 kl. 10.00 - 17.00

- Kontraktens elementer og betydningen heraf
- Forstå principperne bag interessebaseret forhandling
- Regler om hvornår man er bundet og fortolkning af omfanget

### Dag 2

21. januar 2015 kl. 9.00 - 16.00

- Betydningen af åbenhed, kreativitet og vedholdenhed
- Forskellige kontrakttyper og håndteringen heraf
- Bestemmelser om levering og risiko for leverancen

## **MODUL 2 - FORBEREDELSE OG GENNEMFØRELSE: 10. - 11. MARTS 2015**

### Dag 3

10. marts 2015 kl. 10.00 - 17.00

- Fakta, fortolkning og formodninger i forhandlinger
- Det gode udspil og betydningen af bevægelse
- Misligholdelsesbeføjelser og bestemmelser om erstatning

### Dag 4

11. marts 2015 kl. 9.00 - 16.00

- Kommunikation og spørgeteknik der virker i kontraktforhandlinger
- Forhandling af priser og prisregulering
- Håndtering af selve forhandlingsmødet

## **MODUL 3 - KOMPLEKSE FORHANDLINGER: 21. - 22. APRIL 2015**

### Dag 5

21. april 2015 kl. 10.00 - 17.00

- Strategisk forberedelse af komplekse forhandlinger
- Forhandling og sikring af rettigheder
- Håndtering af uundgåelige konflikter og alternativ konfliktløsning

### Dag 6

22. april 2015 kl. 9.00 - 16.00

- Håndtering af den hårde modpart og følelser i forhandling
- Forhandling per e-mail og telefon
- Afslutning af kontraktforhold, ophørsmåder og konsekvens heraf



IKF

Institut for kontraktforhandling



# Praktiske informationer

---

## KURSUSSTED

Admiral Gjeddes Gaard  
St. Kannikestræde 10 A  
1169 København K  
Tel: 7022 1087

## UDDANNELSESBEVIS

Når du har afsluttet uddannelsen, modtager du et uddannelsesbevis.

## PRIS

Uddannelsespris, der inkluderer materialesamling, uddannelsesbevis og forplejning, DKK 33.500,- ekskl. moms.

## KURSUSDAGE FORÅR 2015

20. – 21. januar  
10. – 11. marts  
21. – 22. april

## TILMELDING

Kan ske via hjemmesiden [www.kontraktforhandling.dk](http://www.kontraktforhandling.dk) eller på [mail@kontraktforhandling.dk](mailto:mail@kontraktforhandling.dk). Tilmeldingsfrist er den 10. december 2014.

## AFMELDING

Hvis du får behov for afmelding inden tilmeldingsfristens udløb, vil du få refunderet den betalte uddannelsespris fratrukket et gebyr på DKK 3.000. Ved afmelding efter den 10. december 2014 er der ingen refusion.

Vi forbeholder os ret til at aflyse uddannelsen før første undervisningsdag eller om nødvendigt ændre eller aflyse enkelte moduler på grund af sygdom mod forholdsmæssig refusion af betalt gebyr.

## SPØRGSMÅL

Du er velkommen til at stille spørgsmål på [mail@kontraktforhandling.dk](mailto:mail@kontraktforhandling.dk) og til at kontakte os:

Hanne Bender på tel: 20 75 27 44 eller [bender@kontraktforhandling.dk](mailto:bender@kontraktforhandling.dk)  
Charlotte Flach på tel: 28 92 44 33 eller [flach@kontraktforhandling.dk](mailto:flach@kontraktforhandling.dk)



IKF

Institut for kontraktforhandling

# Kontakt os

**IKF - Institut for kontraktforhandling**  
[www.kontraktforhandling.dk](http://www.kontraktforhandling.dk)

Hanne Bender  
Tlf.: 20 75 27 44  
E-mail: [bender@kontraktforhandling.dk](mailto:bender@kontraktforhandling.dk)

Charlotte Flach  
Tlf.: 28 92 44 33  
E-mail: [flach@kontraktforhandling.dk](mailto:flach@kontraktforhandling.dk)



IKF  
Institut for kontraktforhandling