

# Den gode lønforhandling

## Mål

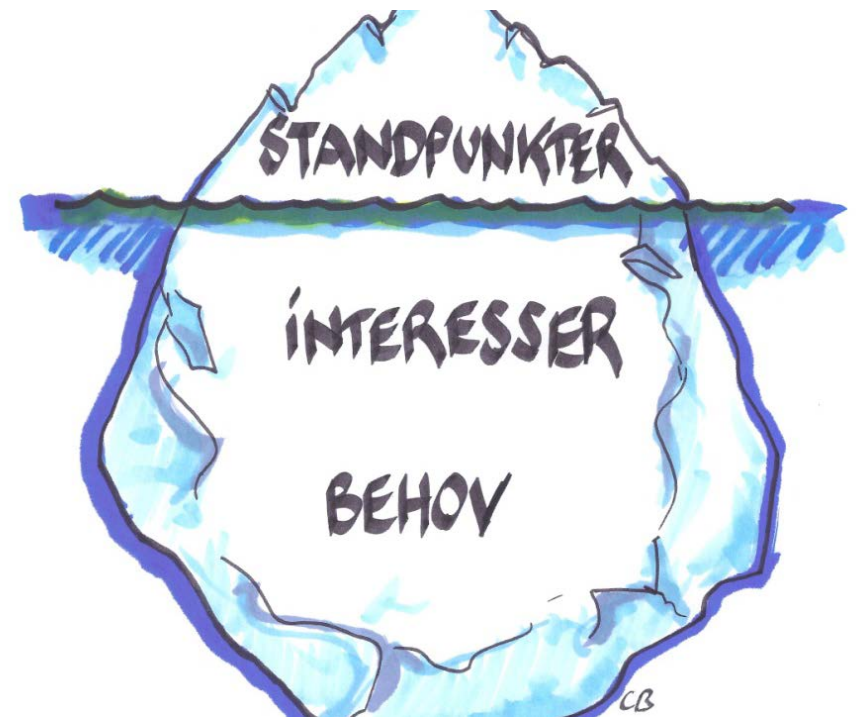
At I bliver bevidste om:

- Forskellen på standpunkter, interesser og behov.
- Betydningen af at bringe mange bolde i spil
- Samt får 12 tips omkring lønforhandlinger
- Og som bonus - Eksempler på lederens 5 mest brugte tricks i lønforhandlinger.



# Den professionelle forhandling

Når du kommer ned under  
standpunkterne og prøver at  
imødekomme interesser og behov,  
åbner der sig en bred vifte af  
muligheder.



## Sælger

## Køber

### Standpunkter

Det er vigtigt, at medarbejderne følger med.

Betaling for goodwill her og nu.

Aktieselskabet skal sælges samlet.

Jeg vil ikke overtage medarbejderne.

Betaling af goodwill skal ske over to år.

### Interesser

- Sikre job for medarbejderne.
- Penge for virksomheden – 20 års arbejde.
- Sikre mig job i fremtiden.
- Kunder blive i den nye virksomhed.
- Problemfri fusion.
- Få adgang til trykkapacitet.
- Nye virksomhed overlever.

- Overtage kunder for at sikre "kritisk masse".
- Sikre at kunder fra IP vil fortsætte at handle.
- Strække betalingen – likviditet.
- Større egen indtjening ved synergi.
- Fylde egne trykmaskiner.

### Behov

Tryghed – fast ansættelse.

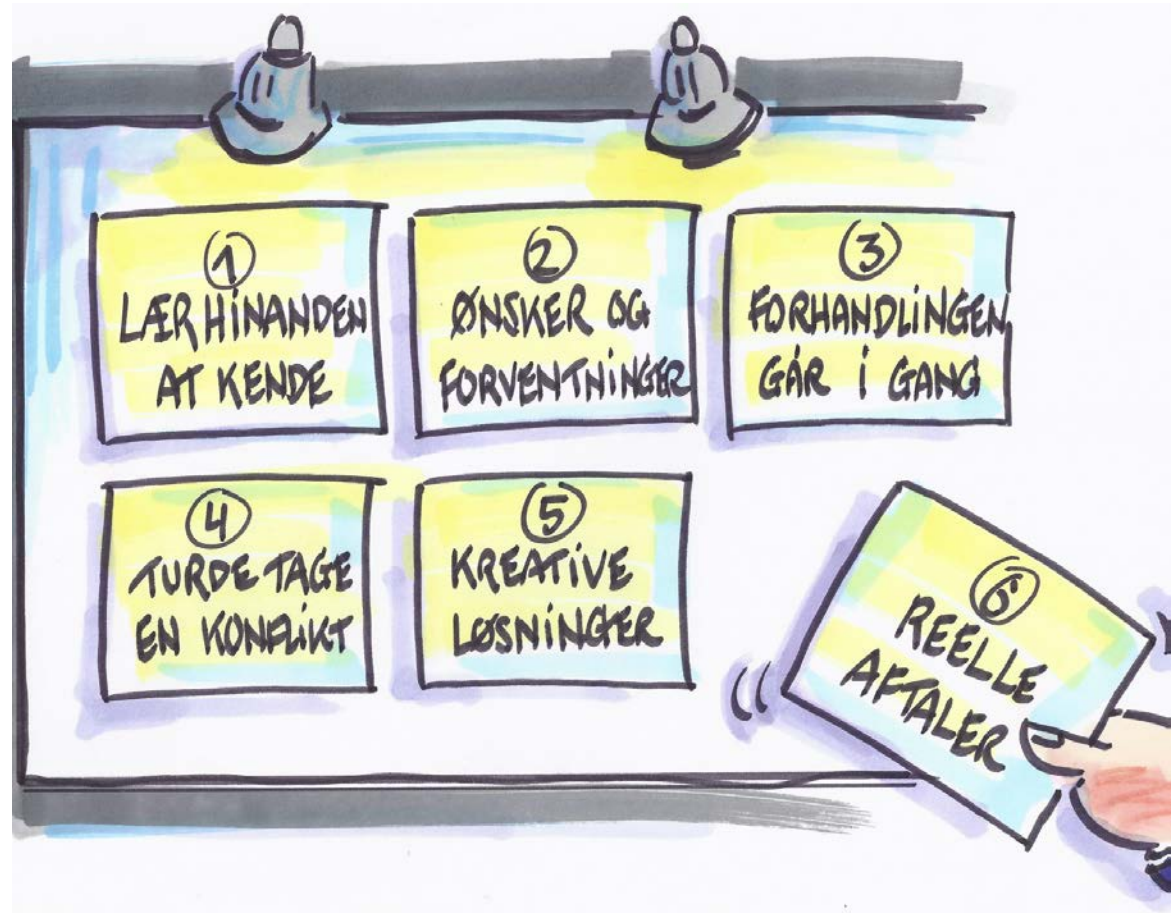
Selvrealisation – Anstændighed overfor medarbejderne.

Tryghed - bedre indtjening.

Selvrealisation – større virksomhed.

# L-Ø-F-T-E-R

- Brug tid og energi i fase 1 og 2 – også selvom I kender hinanden.
- Få italesat jeres interesser – mindst 80 % er fælles.



# Bring mange bolde i spil

Eksempel – Trykning af brochure:

- Billigere papir
- Længere leveringstid
- Kun sort/hvid, ikke farver
- Reduceret sidetal
- Selv hente oplaget hos trykkeriet
- Selv levere fotos og fremfor købebillede, hvor der skal betales royalt
- Få brochure produceret, når trykkeriet har lavsæson.

Overvej: Hvilke bolde kan I bringe i spil ifm. lønforhandlinger?

GIV NOGET DET IKKE KOSTER DIG RET MEGET  
-OG SOM HAR STOR VÆRDI FOR DIN MODPART.



# Øvelse

## Formål:

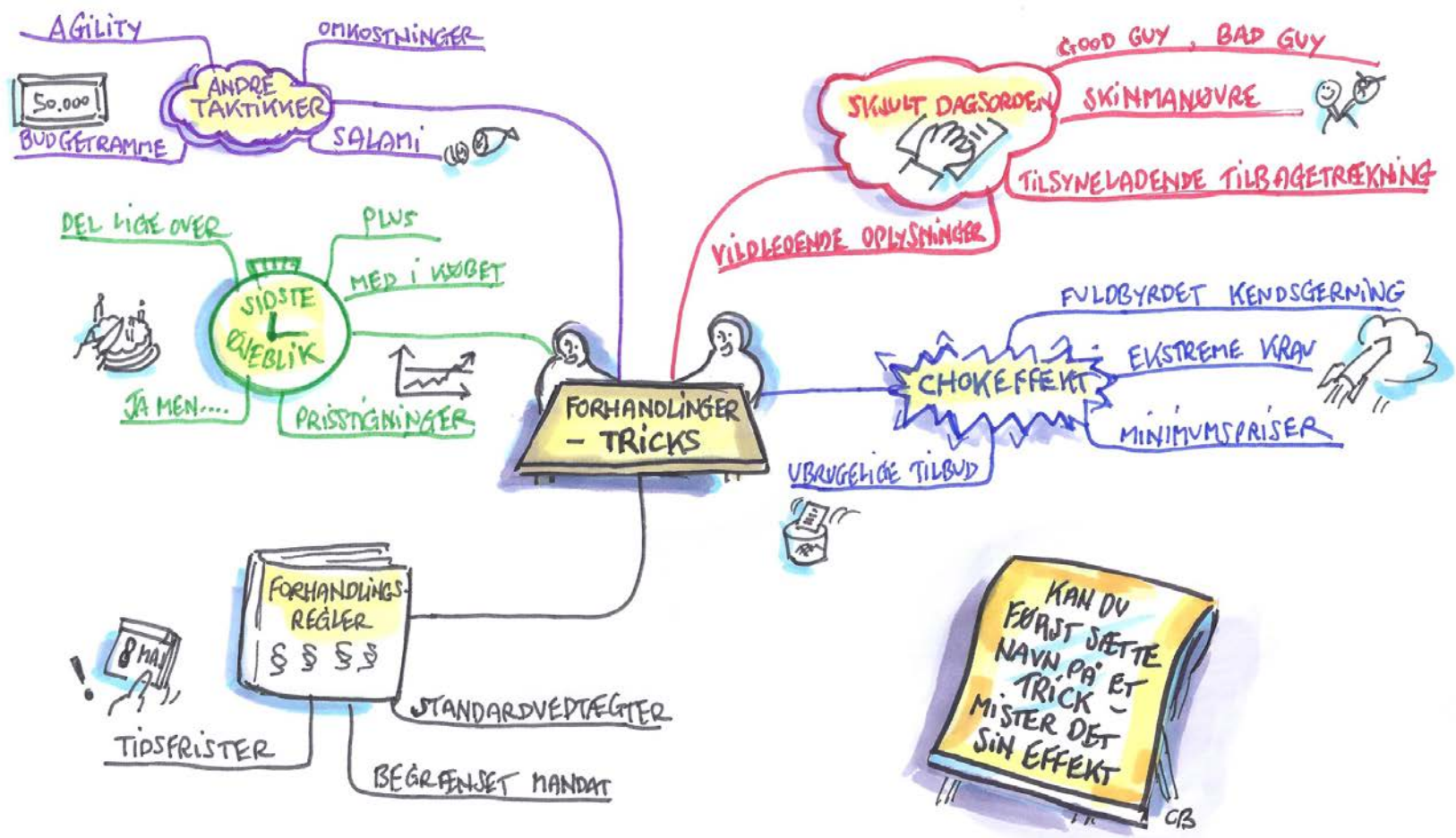
- Afprøve forberedelseskemaet – herunder analysere standpunkter, interesser og behov.
- Få de fælles interesser frem
- Bringe mange bolde i spil
- Skabe win-win-resultater





## 12 tips til kommende lønforhandlinger

1. Lad være med at undervurdere din styrke
2. Hav statistikkerne på plads.
3. Tænk hele vejen rundt. Brug forberedelseskemaet.
4. Kom med et ambitiøst, men realistisk udspil.
5. Vær parat til at blive overrasket.
6. Udvælg et eller to kvalitetsargumenter
7. Spørg, vær nysgerrig "Har vi overset nogle muligheder?"
8. Accepter konflikter
9. Intet at komme efter! Fokusér på næste lønforhandling.
10. Undgå alle former for trusler
11. Anerkend resultat og proces
12. 364-dages filosofien





## Dirty tricks

1. Lederen lægger ud med et ekstremt lavt tilbud.
2. "Hvis du skal have mere i løn, er der mindre til de andre.
3. Good Guy, Bad Guy
4. "Det er almindelig praksis
5. Dit forslag latterliggøres.





Se bogens webside - her er blandt andet forberedelseskemaet.

[www.forhandlingsteknik.dk](http://www.forhandlingsteknik.dk)

Kirsten Andersen  
Mnemosyne Kurser  
30 70 80 31

[www.mnemosyne.dk](http://www.mnemosyne.dk)