

Tid	Tema	Formål	Indhold/Ansvar
09.00	Kaffen er klar	✓ At deltagerne kan ankomme og lande stille og roligt ✓ At vi får tid til at hilse på hinanden	HUSK: Kuglepenne, papir (Michael) Reverskilte (Jette) Lakridser (Jette) Folder fra SEGES Akademi (Jette)
09.30	Velkomst og introduktion	✓ At deltagerne kender målet, programmet for dagen og oplægsholderens roller	Michael byder velkommen Jette introducerer til formål, mål, oplægsholdere og kommunikationskonsulent Jettes stikord (indtil videre): ✓ Udviklet i fællesskab ✓ Formål, at "lære af" og inspirere hinanden derfor en af jeres samarbejdspartnere og vært i dag Jyske Bank, en kollega og en forhandlingsekspert. ✓ At være god til at samarbejde er en universel kompetence, som I også kan bruge i samarbejde med fx kommunen, leverandører og aftagere. ✓ I er ikke inviteret fordi vi tænkte, at netop I manglede denne kompetence, men fordi det er noget vi alle hele tiden skal have fokus på ✓ Tillid vil blive nævnt et par gange i dag. Den røde tråd? ✓ Der er ikke ét facit på, hvordan et godt samarbejde er. Vores mål er, at I kan lade jer inspirere og tage mindst en eller to ting med som I lagde særligt mærke til og måske begynde at gøre – med respekt for den I er! Huskeliste – i er virksomhedsledere (Vær jeres ansvar voksen + spark i røven) ✓ Sanne Første gang vi laver et samarbejde mellem

Jyske Bank og "Det gode samarbejde"
Dregebog

11. februar 2016, Hotel Legoland
2. marts 2016, Jyske Bank, Aalborg

Tid	Tema	Formål	Indhold/Ansvar
			SEGES og Jyske Bank. Et eksperiment derfor vil vi også gerne høre hvordan I oplever det, så vi kan vurdere om det er noget vi skal gøre mere af HUSK Gør tre FO klar: Jyske Bank, En kollega, En ekspert
09.45	Jyske Bank	✓ At deltagerne får indblik i Jyske Banks kreditvurdering, hvad deres styrke-profil betyder, og ikke mindst hvordan de aktivt kan styrke <u>tilliden</u> til dem og deres virksomhed.	Michael
10.50	Opsamling	✓ At deltagerne får tid til at reflektere over indholdet og notere det de blev særligt opmærksomme på	Jette Individuel 2 min. 2&2 3 min. Plenum 5 min. En hurtig opsamling på de noter I har lavet undervejs HUSK FO: Jyske Bank – Flere, så jeg kan skrive stort
11.00	Pause		

Tid	Tema	Formål	Indhold/Ansvar
11.15	En kollega (Landmand)	✓ At deltagerne får inspiration af en dygtig kollega, der fortæller om hvordan han, i samarbejdet med banken bevidst fokuserer på, at udvikle tillid og fortrolighed.	Intro v. Jette Torben da jeg talte med dig i telefonen, hvor vi skulle have det sidste på plads sagde du: "Jeg synes det er et spændende og vigtigt emne, derfor vil jeg gerne bakke op". Torben Pedersen Oplæg 20 min. Dialog 20 min. Der er sat 50 minutter af i programmet og 20 minutter i drejebogen. Vi følger energien og tilpasser på dagen.
12.05	Opsamling	✓ At deltagerne får tid til at reflektere over indholdet og notere det de blev særligt opmærksomme på	Jette Individuel 2 min. 2&2 3 min. Plenum 5 min. HUSK FO: En kollega
12.15	Frokost		
13.00	Forhandlingsekspert	✓ At deltagerne bliver i stand til i højere grad at være med til at sætte dagsordenen og være på forkant i samarbejdet med Jyske Bank (og andre interessenter)	Intro v. Jette Søren Hilligsøe
14.00	Kaffe/kage		

Tid	Tema	Formål	Indhold/Ansvar
	Forhandling (fortsat)		
15.00	Færdiggør din personlige huskeliste	✓ At deltagerne får tid til at reflektere over indholdet i Søren's oplæg og notere det de blev særligt opmærksomme på ✓ At deltagerne får et overblik over notaterne fra de tre oplæg og prioriterer de tre vigtigste ting eller ting de kan handle på nu	Jette Individuel 2 min. 2&2 3 min. Plenum 10 min. HUSK FO: Forhandlingsekspert FO: Hvad kan jeg handle på nu? Hvad vil jeg gå hjem og gøre?
15.15	Evaluering og afslutning	✓ At følge op på om vi har nået målet for i dag ✓ Gode råd til Jyske Bank og SEGES Akademi ✓ At deltagerne kender landmandsakademiet	Ansvar: Jette I får en mail i næste uge med opsamling og billeder fra dagen HUSK: Foldere: Landbrugets Akademiuddannelse Bestyrelsen i landbrugsvirksomheden
15.30	Tak for i dag!		Michael

Kjeld Sørensen
Knorborgvej 4
Sdr Hygum
6630 Rødding

Ribe Erhverv
Seminarievej 4
DK-6760 Ribe
Telefon 89 89 98 13 (Direkte)
Telefon 89 89 59 77 (Omstilling)
Fax 89 89 98 01
charlotte.klockmann@jyskebank.dk
jyskebank.dk

25.01.2016

Invitation til temadag:

Taler du og din rådgiver samme sprog?

Uanset om din virksomhed er i vækst, om du optimerer på resultaterne eller planlægger generationsskifte er et godt samarbejde mellem dig og din rådgiver et stærkt fundament.

Derfor har vi i samarbejde med SEGES tilrettelagt en dag, hvor vi sætter fokus på din forhandlingsteknik, og hvad du kan gøre for at styrke samarbejdet med banken.

- **II. februar** på Hotel Legoland
 - **2 .marts** i Jyske Bank Erhvervscenter Aalborg
- Begge dage fra kl. 9.00 til 15.30.

Du får indblik i Jyske Banks kreditvurdering, hvad din styrkeprofil betyder, og ikke mindst hvordan du aktivt kan styrke tilliden til dig og din virksomhed.

Vi har også inviteret en landmand, som fortæller om hvordan han, i samarbejdet med banken bevidst fokuserer på, at udvikle tillid og fortrolighed.

Søren Hilligsøe runder dagen af med et inspirerende indlæg om, hvordan du i højere grad kan være med til at sætte dagsordenen og være på forkant i samarbejdet med Jyske Bank.

Program

09.00 Kaffen er klar
09.30 Velkomst og introduktion



Vi sætter pris på godt samarbejde

09.45	Jyske Bank
11.00	Pause
11.15	Landmand
12.15	Frokost
13.00	Søren Hilligsøe, forhandlingsekspert
15.00	Færdiggør din personlige huskeliste
15.15	Evaluering og afslutning
15.30	Tak for i dag!

Deltagelse og forplejning er gratis.

Du **tilmelder** dig hos *Charlotte Klockmann på 89 89 98 13 eller på charlotte.klockmann@jyskebank.dk*.

Efterfølgende modtager du en mail med praktiske informationer.

Vi glæder os til at se dig!

Venlig hilsen

Jyske Bank Ribe Erhverv

Aalborg, den 2. marts 2016

Jette Nissen

SEGES Akademi

TEMADAG OM SAMARBEJDE

FORMÅL

- At vi kan lære af og inspirere hinanden
- Det er vores håb, at I kan tage mindst en eller to ting med, som I lagde særligt mærke til og vil begynde at gøre – med respekt for den I er!

OPSAMLING

Efter hvert oplæg

- Individuel
- 2&2
- Plenum

Personlig huskeliste – som opsamling på dagen

- Individuel
- 2&2
- Plenum

PROGRAM

Formiddag kl. 09.30 – 12.15

- Velkomst og introduktion
- Jyske Bank
- Landmand

Frokost kl. 12.15 – 13.00

Eftermiddag kl. 13.00 – 15.30

- Forhandlingsekspert
- Færdiggør din personlige huskeliste
- Evaluering og afslutning

Tak for i dag kl. 15.30

Jyske Bank, Aalborg, d. 2. Marts 2016

Torben Pedersen, Mosevang

TEMADAG OM "DET GODE SAMARBEJDE" EN KOLLEGAS ERFARINGER

AGENDA

- Virksomheden Mosevang
- Mit samarbejde med banken
- Hvordan ser jeg min rolle i forhold til banken?
- Hvordan arbejder jeg med at skabe tillid til min virksomhed?
- Hvilken rolle har jeg før, under og efter møderne med banken?
- Hvilke krav stiller jeg til banken?

VIRKSOMHEDEN MOSEVANG

- Familielandbrugsvirksomhed hvor jeg er 4. generation
- I 1983 brændte gården, i den forbindelse blev der bygget til 70 køer
- Løbende udvidelse til 500 køer, status i 2003 var 500 køer
- 2003 – 2007 optimeringsstrategi
- I 2010 blev der fastsat en udviklingsstrategi (projektering af projekt til 2.000 køer 3 kilometer væk)
- I 2015 er der pt. 1.400 køer

MIT SAMARBEJDE MED BANKEN

- Min leverandør/samarbejdspartner har været den samme siden 2004 (har i alt haft 2 banker)
- Skifter ikke bank pga. prisen men på grund af strategi
- Det vigtigste parameter i mit samarbejde med banken er tillid. Tillid er for mig når....
 - Banken tror på mig på den lange bane. Tillid for mig skabes igennem kommunikation og relationer.
 - Banken viste tillid, da de spurgte mig til råds om mine nye bankrådgivere.
- Under tillid er det ligeledes meget vigtigt at have forståelse for hinanden. Det kan fx være....
 - Jeg bliver nød til at have forståelse for, hvordan banken har behov for rapportering fra mig.
 - Banken bliver modsat nød til at forstå, at jeg løser dagligdagens udfordringer med henblik på mest mulig værdiskabelse.

HVORDAN SER JEG MIN ROLLE I FORHOLD TIL BANKEN?

- Min rolle er at levere relevante informationer omkring virksomhedens udvikling
 - Ugentlig opfølgning på grovfoderudnyttelse og afkast pr. kilo mælk (sendes som rådata og ikke systematisk)
 - Budgetopfølgninger kvartalvis (A4 side med få kommentarer)
 - Regnskab (afleveres personligt og uden rådgiveren er med)
- Løbende dialog omkring større udsving for at udstråle proaktiv adfærd

HVORDAN ARBEJDER JEG MED AT SKABE TILLID TIL MIN VIRKSOMHED?

- Jeg prøver altid at levere et realistisk budget og kunne realisere 80 % af de opsatte forudsætninger
- Positive afvigelser er altid skønnest
- Det som kommunikeres til banken skal kunne opnås og realiseres
- For mig er det vigtigt at have en dagsorden for mødet eller en klar forventningsafstemning
- Ved 80 % af møderne er jeg alene afsted. Ved de 20 % er rådgiveren med som sekretær

HVILKEN ROLLE HAR JEG FØR, UNDER OG EFTER MØDERNE MED BANKEN?

Før

- Altid grundigt forberedt på bankmøderne
- Jeg prøver at sætte mig i deres sted
- Prioritere hvad der er vigtigst at tage med hjem fra mødet

Under

- Den gode dialog er et ekstremt vigtigt udgangspunkt
- Man skal aldrig udspille sine esser fra mødets start
- Sæt aldrig ultimative krav
- Giv dig selv tilstrækkelig med snor – det er godt for både dig selv og banken

Efter

- Evaluering af mødet (afhængigt af mødets indhold)
- Det der aftales på mødet skal altid ned på skrift
- Når der er aftalt en køreplan, skal både banken og jeg comitte os til den

HVILKE KRAV STILLER JEG TIL BANKEN

- Tillid, tillid og tillid
- Jeg vil kende deres strategi for min virksomhed
- De bankrådgivere, jeg samarbejder med, skal kunne forstå min måde at drive virksomhed på og min tankegang
- De skal være konkurrencedygtige på alle parametre:
 - Renteniveau
 - Generelle vilkår
 - Handlefrihed i dagligdagen

DET GODE SAMARBEJDE

SØREN HILLIGSØE

LEKTOR, ERHVERVSAKADEMI AARHUS

2. MARTS 2016

AALBORG

AGENDA

Introduktion

Hvem er jeg?

Hvorfor er det vigtigt at have et godt samarbejde med sin bank? – en sag fra den virkelige verden

Hvad er forhandling?

Dilemma – et forhandlingsspil

Forhandlerens dilemmaer

Forhandlingsstil

Hvordan forbereder jeg mig bedst?

Hvordan skaber vi en win-win løsning?

Hvad er en god aftale?

Afrunding

HVEM ER JEG?

Søren Hilligsøe

Lektor, Erhvervsakademi Aarhus

Ekstern Lektor, Aarhus Universitet

Senior Training Consultant, Canning, London

Medforfatter til 4 bøger om forhandling og salg

Forhandlingsrådgiver

Coach



Bog

Mette Hald &

Søren Hilligsøe

FORHANDLING & KOMMUNIKATION

Hans Reitzels Forlag

2013



HVORFOR ER DET VIGTIGT AT HAVE ET GODT SAMARBEJDE MED SIN BANK?

Et eksempel fra den virkelige verden

HVAD ER FORHANDLING?

En definition:

Forhandling er en frivillig proces, hvor to parter, der ønsker at opnå noget fra hinanden, afsøger mulighederne for at finde frem til betingelser og vilkår for denne udveksling

Gavin Kennedy

DILEMMA – et forhandlingsspil

1. Lav to spillebrikker på størrelse med et dankort
2. Skriv 'rød' på den ene brik og 'blå' på den anden
3. Find en partner at spille med
4. Skriv din partners navn øverst i den første kolonne
5. Skriv dit eget navn øverst i den anden kolonne
6. Før hver runde træffer du en beslutning om, hvilken farve du spiller ud
7. Tæl til tre og vend jeres brikker samtidig
8. Noter hvilken farve din partner og du spillede i rubrikkerne under jeres navne
9. Beregn, hvor mange point du fik i den pågældende runde og noter dem i kolonne 3

Dilemma

Point:

BLÅ +4

RØD -4

RØD +8

BLÅ +4

RØD -4

BLÅ -8

		BLÅ		RØD	
		Målbar risiko		Beskyttelse	
		Samarbejde		Udnyttelse	
BLÅ		WIN-WIN Begge vinder		LOSE-WIN Blå taber	
		WIN-LOSE Rød vinder		LOSE-LOSE Begge taber	
RØD					

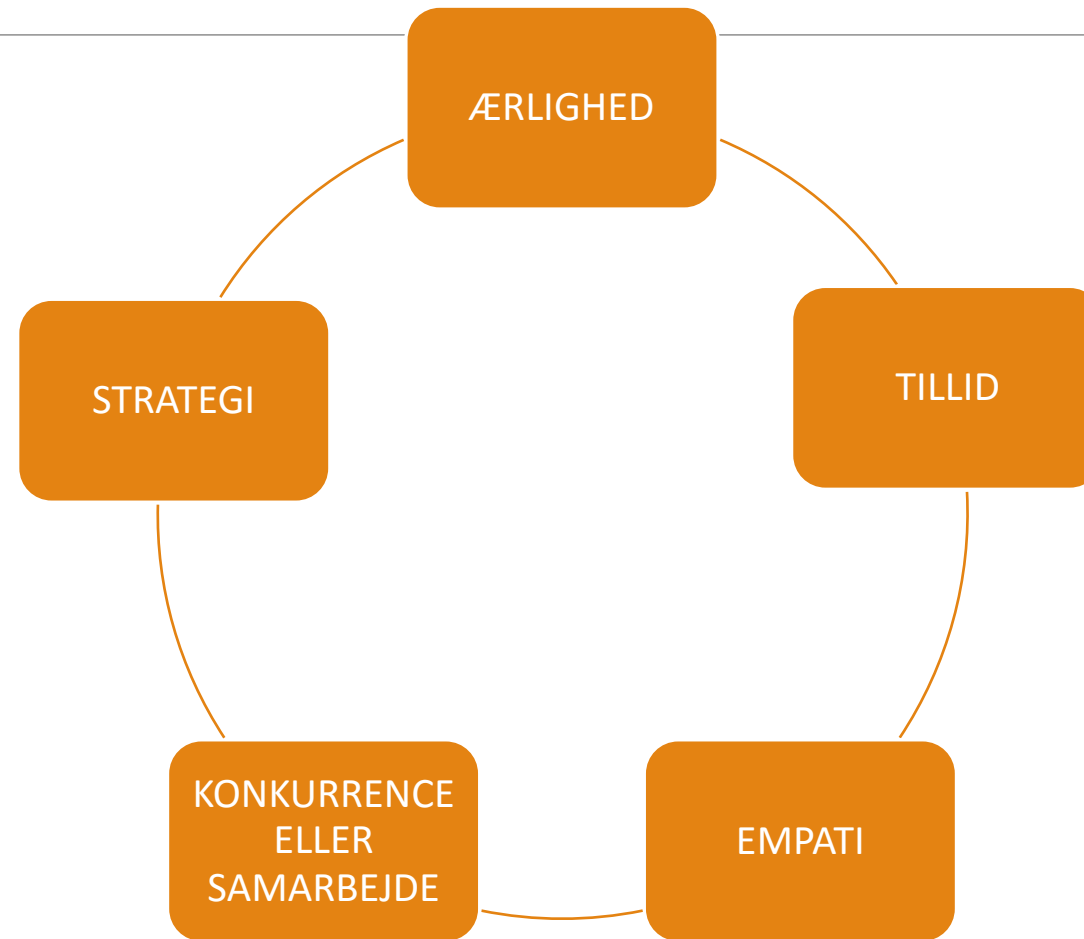
Rød: ”Mere til dig betyder mindre til mig”
 Eksempel: Vil handle om hvert enkelt punkt

KONKURRENCE

Blå: ”Mere til dig betyder mere til mig”
 Eksempel: Forhandler flere punkter samtidig, pakkeløsning

SAMARBEJDE

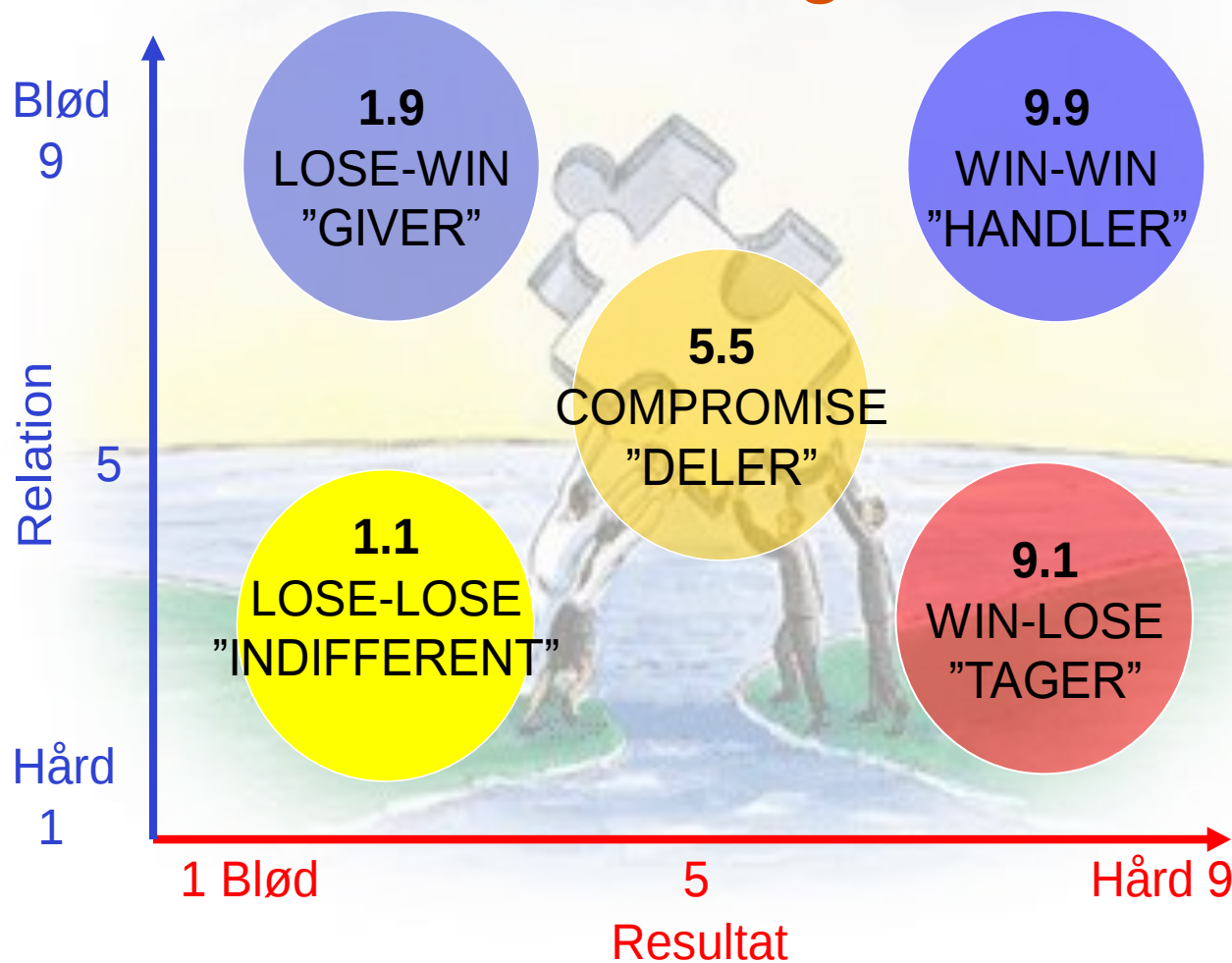
FORHANDLERENS DILEMMAER



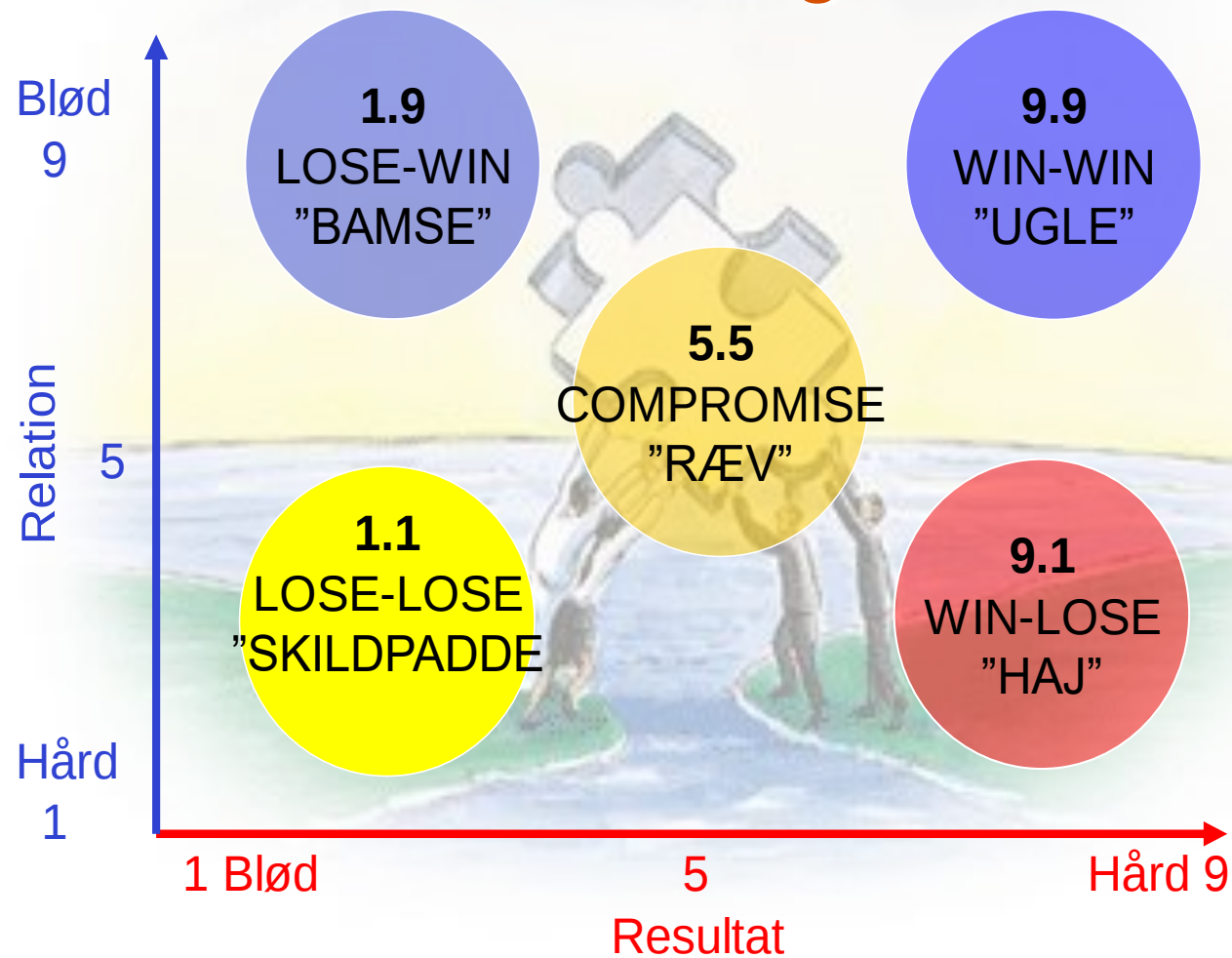
Forhandlerens dilemmaer

1. **ÆRLIGHED** – hvor ærlig skal jeg være? Hvor meget tør jeg fortælle? Hvordan bruger den anden part de oplysninger, jeg giver?
2. **TILLID** – hvor meget tillid er der mellem os? Hvor åben tør jeg være?
3. **EMPATI** - Hvor går grænsen mellem deres og mine interesser?
4. **KONKURRENCE ELLER SAMARBEJDE?** - Hvordan fordeler vi den merværdi, vi har skabt gennem forhandlingen?
5. **STRATEGI** - Hvilken strategi skal jeg vælge? Skal jeg fastholde min strategi, selv om der opstår uventede **muligheder** for at "tørre" den anden part under forhandlingen?

Forhandlingsstil



Forhandlingsstil



HVORDAN FORBEREDER JEG MIG BEDST?

1. Hvad vil du gerne opnå gennem forhandlingen?
2. Har du et alternativ, hvis forhandlingen ikke lykkes?
3. Opstil dit forhandlingsspænd - Mest foretrukne hhv. mindst foretrukne løsning
4. Hvilke antagelser gør du dig om din modparts spænd

BAF

BEDSTE ALTERNATIV TIL EN FORHANDLINGSLØSNING

BAF
STYRKE

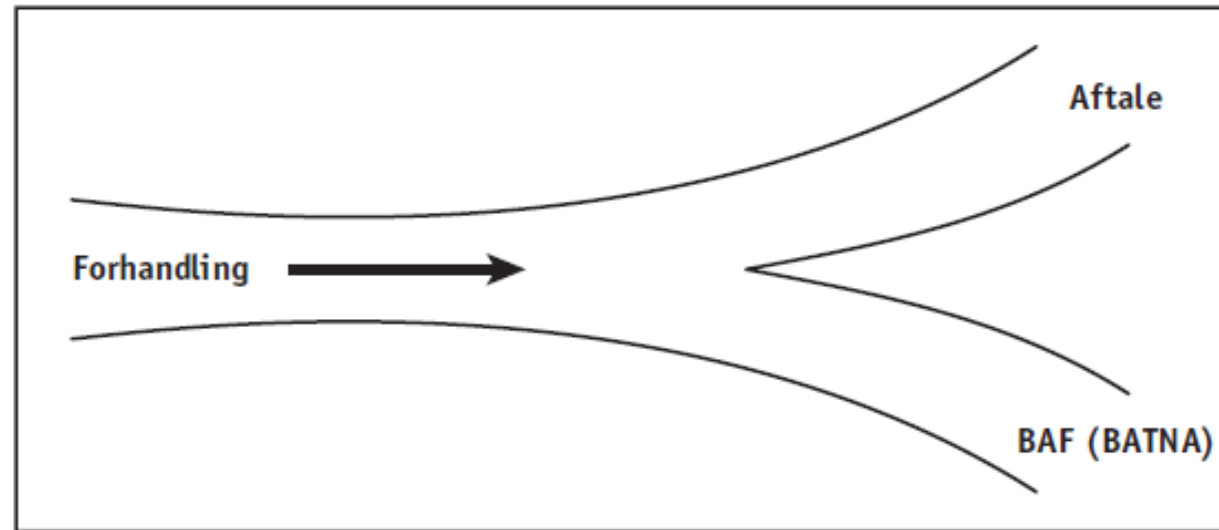
Spørg dig selv:
Hvordan er jeg stillet, hvis vi ikke når frem til en aftale?

Hvilke alternativer har jeg?

Hvor realistisk er hvert alternativ?

Er det noget, jeg kan gribe til med det samme?

Vælg dit bedste alternativ og anvend det som benchmark



Figur 4.3 Forhandling og Bedste Alternativ til en Forhandlingsløsning

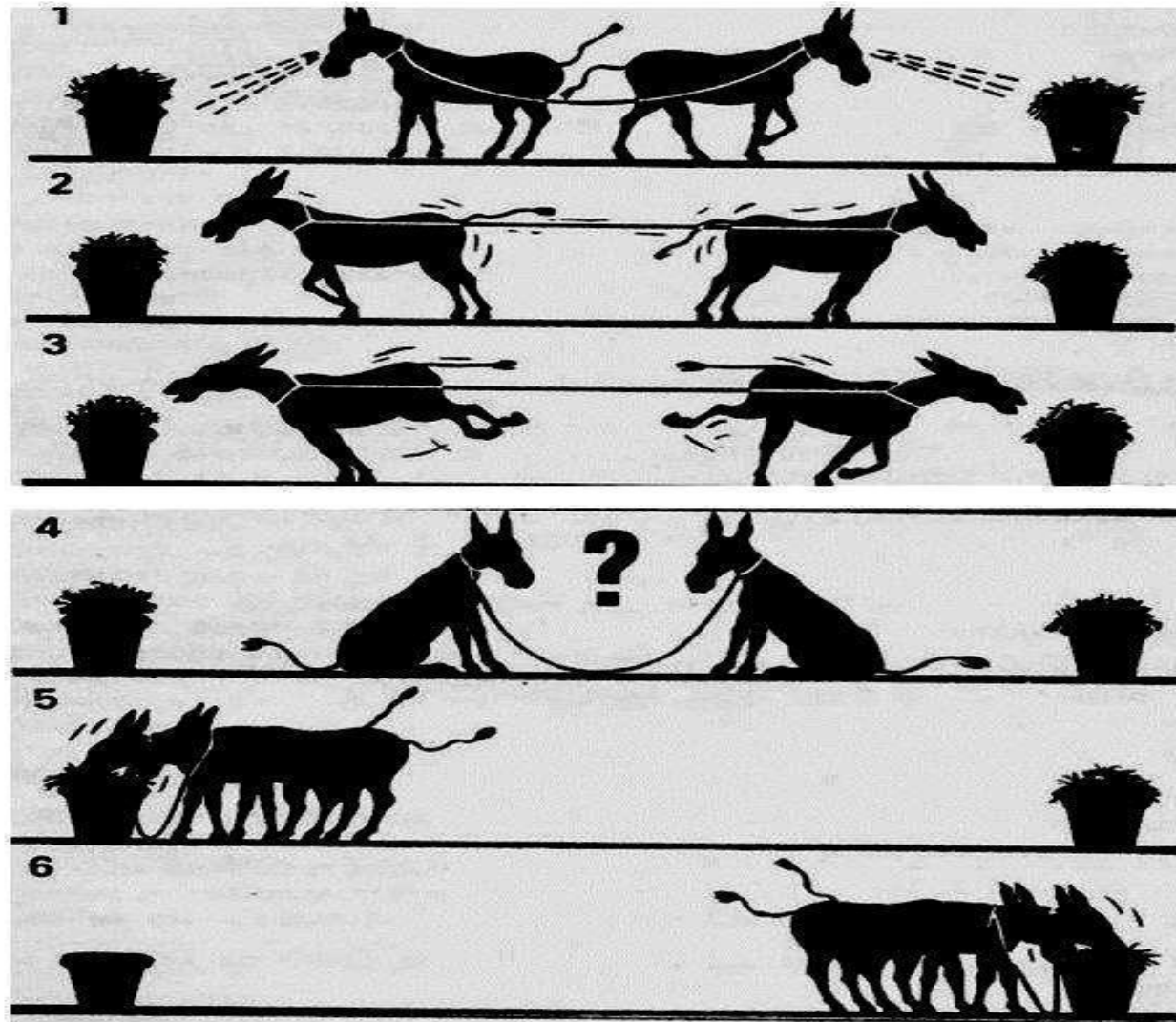
FORBEREDELSE

HVAD VED DU?

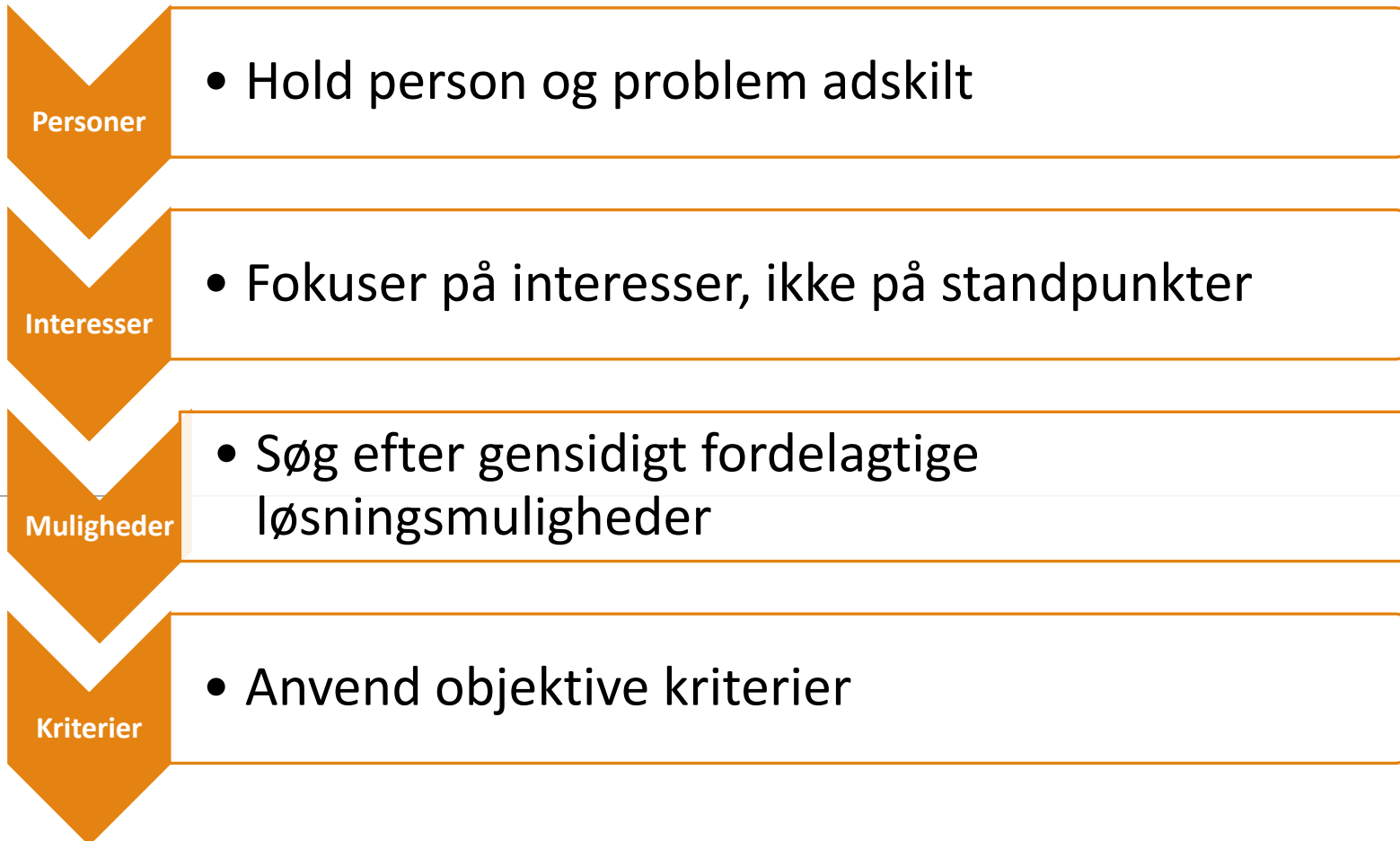
**HVAD ANTAGER
DU?**

**HVAD VIL DU
GERNE VIDE?**

HVORDAN NÅR VI FREM TIL EN WIN-WIN LØSNING?



DE 4 ANBEFALINGER



DEN FØRSTE ANBEFALING



HOLD PERSON OG
PROBLEM ADSKILT

- Den gode forhandler anvender sin tid og energi på at angribe problemet, aldrig på at angribe den anden part!

KOMMUNIKATION

SPROG DER OPTRAPPER KONFLIKTEN	SPROG DER AFSPÆNDER KONFLIKTEN
Du-sprog	Jeg-sprog
At afbryde	At lytte til ende
At virke uengageret	At virke interesseret
At stille ledende spørgsmål	At stille åbne spørgsmål
At bebrejde den anden part noget	At vise forståelse
At tale abstrakt	At udtrykke sig konkret
At fokusere på fortiden	At fokusere på nutiden/fremtiden

DEN ANDEN ANBEFALING

FOKUSER PÅ
INTERESSER, IKKE
PÅ STANDPUNKTER

- Den gode forhandler stiller spørgsmål for at finde ud af motivationen for den anden parts standpunkt

DEN TREDJE ANBEFALING

FIND FREM TIL
GENSIDIGT
FORDELAGTIVE
LØSNINGER

- Den gode forhandler anvender kreativ problemløsning både før og under forhandlingen

DEN FJERDE ANBEFALING

INSISTER PÅ
OBJEKTIVE
KRITERIER

- Til at berettige/understøtte
- Til at legitimere en løsning
- Standarder
- Procedurer
- Udtalelser fra tredjepart

HVORDAN KAN MAN HAVE GENNEMSLAGSKRAFT?

1. Du skal både se ud og lyde som om, du selv tror på det, du siger, så du virker selvsikker
2. Du skal virke troværdig i situationen, så din modpart får en opfattelse af, at du faktisk kan gennemføre din plan
3. Du skal skabe en positiv forbindelse til din modpart

Hvad er en god aftale?

Er resultatet bedre end vores BAF?

Tilfredsstiller resultatet parternes interesser?

- Vores egne interesser – GODT
- Den anden parts interesser – TILFREDSSTILLEND
- Eventuelle andre interessenters interesser - ACCEPTABELT

Lå der stadig uudnyttet værdi på bordet efter forhandlingen?

Er aftalen rimelig – føler en af parterne sig snydt?

Er begge parter 100% klar over, hvad der er aftalt, og hvad de har forpligtet sig til?

Var processen effektiv? Var kommunikationen god og positiv?

Har processen bidraget til at forbedre forholdet mellem parterne?

GLEM IKKE

Her i livet får vi ikke altid det, vi fortjener,
men vi får ALTID det, vi forhandler os frem
til!

SPØRGSMÅL?

DAGENS TILBUD

Pris i boghandlen = kr. 200

Pris i dag: kr. 150

Faktura kan fremsendes

Betaling via netbank eller
Mobile Pay/Swipp

på 2617 2197

Kan efterbestilles på
soren@hilligsoe.eu



JYSKE BANK

EGENKAP = SELVBESTEMMELSE

RÅDGIVER/SAGSBEHANDLER

BED OM FEEDBACK

GENSIDIG TILLID

TA' ANSVAR FOR DIN
VIRKSOMHED

INDSTILLER = PRISSÆTTER

LAV DIN VIRKSOMHEDSPROFIL
GENERATIONSSKIFTE I GOD TID!
STIL KRAV

EN KOLLEGA

BANKENS STRATEGI FOR „MIG“

VIDE HVOR DU VIL HEN?

VÆRE „MAND“ F. S. N. VIRKSOMHED

KLÆDE RÅDGIVER PÅ

VÆR' IKKE NÆRIG M. INFO
(BÅDE GOD OG DÅRLIG)

SÆT DIG I ANDRES STED

FINN TID

„LILLE“ NEJ

EN EKSPERT

$2+2=5$ = SYNERGI

SAMARBEJDE

GØR SIG KLAR HAD
MAN VIL OPNÅ!

ÆRLIGHED + TILLID

MODPARTENS INTERESSER

DET GØR JEG!

IKKE „REPARERE“ NOGET
DER IKKE ER I STYKKER
MODPART = MEDSPILLER

LAV VIRKSOMHEDSPROFIL
OG DEL DEN UD

RÅDGIVER = AMBASSADØR

BE' OM FEEDBACK

Birgit Winther Sørensen

Fra: Anni Bissø <abk@jyskebank.dk>
Sendt: 4. marts 2016 09:17
Til: Michael Haahr Andersen; Jette Nissen
Cc: Rene Hesselberg Nedergaard; Carsten Munk; Hanne Erikslev; Kirsten Brix; Lene Munk Nielsen; Flemming Hansen
Emne: Tak for sidst.
Vedhæftede filer: Tak for sidst.docx; DET GODE SAMARBEJDE.pdf; Aalborg - Opsamling efter oplæg.pdf

Som aftalt får I tilsendt materialet fra vores arrangement i onsdags.

Nedenfor kan I se billederne fra dagen.

👉 Link til billeder: https://www.dropbox.com/sh/00vtfwehx4wtfdy/AAAWWmEjNMZbm0hNMuPUzRF_a?dl=0

God weekend.

Venlig hilsen

Anni Bissø
Erhvervsrådgiver
Landbrug, Erhvervscenter - Aalborg

T +45 89 89 45 51
Toldbod Plads 1 | 9000 Aalborg
CVR-nr. 17 61 66 17



VELKOMMEN I ERHVERVSLIVETS BANK

Tak for en super dag!

Kæmpe stor tak for din deltagelse på temadagen. Og ikke mindst tak for de mange positive tilbagemeldinger
– Vi har helt klart fået mod på mere i fremtiden!

Fasthold inspirationen og de gode øjeblikke

Vi vil gerne hjælpe med at fastholde inspirationen og de gode glimt fra dagen

- Billeder af opsamling efter oplæggene er vedhæftet
- Søren's plancher er vedhæftet
- SEGES har skrevet denne [artikel](#) fra dagen i Billund

Hilsner fra Jette (SEGES) og Søren

Jette og Søren havde en god oplevelse – og er imponerede over det gode fremmøde og jeres refleksioner.

SEGES Akademi har mange tilbud målrettet landbrug, ofte i samarbejde med DLBR virksomhederne, som fx "Ledelse i praksis", "Bestyrelsen i landbrugsvirksomheden" og "Akademiuddannelse i ledelse".

Få et [overblik](#), tilmeld dig [nyhedsbrevet](#) eller dyk endnu mere ned i kunsten at [forhandle](#).

Hvad så nu?

Vi glæder os til - i fællesskab med jer - at udvikle samarbejdet via forventningsafstemning, gensidig forståelse – og måske feedback

Det er med udgangspunkt i dig, din virksomhed og din hverdag, at din rådgiver tager fat – og vores mål er øget tillid!

Vi har mod på mere, og er i gang med at tænke over hvad der kan skabe værdi – for dig og Jyske Bank. Du hører nærmere.

Hilsen

Jyske Bank - Landbrugsafdelingerne



Vi sætter pris på godt samarbejde