

## Få succes i dit arbejde!

### - Lær at forhandle kontrakter for dine psykologfaglige ydelser

På både det private og offentlige arbejdsmarked bliver kravet om at levere præcise ydelser til kunder, klienter og brugere stadig skærpet. Med dette er opstået et stort behov for, at psykologer er i stand til at forhandle og kontrakte de opgaver og ydelser, som efterspørges. Psykologer er ofte ikke uddannede til at forhandle, og rigtig mange psykologer finder det meget udfordrende at forhandle ydelser f.eks. med ledere og i forbindelse med henvendelser, om nye opgaver. Mange frygter, at invitation til forhandling kan indebære, at man mister opgaver, bliver upopulær hos kunderne m.v. Mange frygter at blive oplevet som besværlige af deres kunder, hvis man ikke bare straks "siger ja" til de forslag om opgaver, rammer, vilkår og økonomi, som man bliver stillet. Og dette selvom det faktisk forholder sig omvendt: at kunderne/brugerne er glade, trygge og oplever større troværdighed ved en professionel fagperson, der reelt forhandler opgaver ud fra sin særlige ekspertise og erfaring med, hvad der skal til for at levere de bedste resultater for kunden.

Psykologen vil ofte med sin faglighed fornemme, at der kan være behov for en nærmere analyse sammen med kunden for at afklare, om kundens behov reelt dækkes af den ydelse og opgavebeskrivelse, som kunden umiddelbart efterspørger, eller om der kunne være en fagligt bedre måde at opnå de mål og tilfredsstille de ønsker, som kunden ønsker at nå med sin henvendelse til psykologen. For at kunne hjælpe kunden/klienten i denne proces forudsættes, at psykologen har viden og redskaber til at kunne iværksætte og gennemføre en forhandlingsproces og en bevidsthed om, hvad en forhandling kan gøre for at opkvalificere og effektivisere brugen af psykologens faglighed.

Derfor har vi designet et 2-dages kursusforløb, som kan købes ind og designes specifikt til din organisation/institution/afdeling, hvor du og dine kolleger kan få træning i og bevidsthed om forhandlingsprocessens faser, psykologien i et forhandlingsforløb, teknikker i forhandlinger og øvrige centrale elementer, hvormed psykologen kan hjælpe sin kunde/klient på vej til at få den rigtige ydelse til løsning af de specifikke opgaver, som efterspørges.

Kurset vil bibringe psykologer et overblik over forskellige psykologfaglige ydelser og viden om, hvilke elementer, det altid er centralt at forhandle, afklare og kontrakte, før man går i gang med at levere de specifikke ydelser. På kurset vægtes især en grundlæggende indføring i forhandlingsprincipper og forhandlingsprocesser. Der præsenteres en række centrale opmærksomhedspunkter i forhold til kontraktning af psykologfaglige ydelser, som har betydning i samspillet ml. psykologen og kunden. Deltagerne øver, drøfter og udarbejder sammen med en erfaren gruppeleder konkrete kontrakter for de psykologfaglige hovedområder, som I specifikt beskæftiger jer med i jeres organisation/institution f.eks. klinisk-psykoterapeutiske, organisatorisk-konsultative og supervisoriske ydelser.

Kurset henvender sig både til psykologer med ledelsesopgaver, til offentligt og privat ansatte psykologer i alle typer organisationer, til privatpraktiserende psykologer, til psykologer med virke i konsulentbranchen, og til alle ansatte psykologer, der forhandler kontrakter vedrørende psykologfaglige ydelser på vegne af deres arbejdsplads. På kurset vil være to undervisere til stede, som har særlig ekspertise med forhandlingsprocesser, forhandlingspsykologi og kontraktning af psykologfaglige ydelser. Det er f.eks. Trine Lindemark med speciale i indgåelse af kontrakter på det organisationspsykologiske og konsultative arbejdsmarked, psykolog Tine Heede med speciale i indgåelse af kontrakter på det børnepsykologiske arbejdsmarked, cand. psych. klinisk psykolog Louise Svendsen med speciale i indgåelse af kontrakter på det voksenkliniske arbejdsmarked samt psykolog Benedicte Schilling med speciale i indgåelse af kontrakter på supervisionsområdet og i professionsudviklingsområdet. Vi kan også tilbyde en underviser med juridisk baggrund som med-underviser f.eks. familieretsadvokat Susanne Borch.

Kontakt os, hvis du gerne vil have kurset ud til din organisation/afdeling, eller hvis I er en gruppe af f.eks. privatpraktiserende psykologer, som slår jer sammen om at købe kurset ud til jer. Vi kommer rundt i hele landet.

Vejledende honorar for kurset med 2 undervisere inkl. jurist for 2 kursusdage er 48.000 DKK inkl. alle kursusmaterialer og opsætning i student log-in system for adgang til elektronisk litteratur. Hertil kommer et mindre beløb til dækning af evt. transport og overnatningsudgifter alt efter hvor i landet, I holder til. I står selv for at annoncere for kurset, registrere tilmeldinger, finde kursussted og for al forplejning, som således ikke er inkluderet i kursusrprisen. Der kan forhandles om varighed på kun 1 kursusdag.

Opfølgingsdag: Typisk ca. 6 mdr. efter kursusforløb, men forhandles med jer:

Vi tilbyder at komme ud til en halv/hel opfølgingsdag hos jer, hvor vi gennemgår og drøfter den kontrakt, som I arbejder med hos jer for evt. justeringer, afklaringer og yderligere faglige specifikationer

Vejledende honorar for halv/hel opfølgingsdag (med 1 underviser til stede): 8.000 DKK/15.000 DKK. Hertil kommer evt. udgifter til transport.

Hvis I har lyst til at booke kurset og få det designet til netop jeres behov, kontakt venligst en af nedenstående for yderligere aftale:

Cand. psych. aut. Benedicte Schilling mail [bs@schillingcts.com](mailto:bs@schillingcts.com)

Cand. psych. aut. Louise Svendsen mail [LS@LSRT.dk](mailto:LS@LSRT.dk)

## Vejledende grundstruktur for forhandlingskursus

### Dag 1: Forhandlingsprocessen og almen kontraktning af psykologfaglige ydelser

- Kl. 09.00      Hvad er psykologfaglige ydelser, som kan/skal kontraheres om?  
Sociologisk/professionsfagligt overblik og perspektiv.  
Præsentation af det store spektrum af ydelser, som vi opererer med som psykologer og deres særkende.  
Oplæg om kontrakt og gennemgang af de væsentligste standardvilkår, som indgår i en kontrakt
- Kl. 12.00      Frokost
- Kl. 12.45      Bliv en dygtigere forhandler: Lær noget om at forhandle og om forhandlingsprocessens centrale elementer. Oplæg om forhandling og praktiske øvelser  
Fokus på de vigtigste ting i en forhandling, fx
- Hvad er en forhandling? Hvad er basisprincipperne i et godt forhandlingsforløb?
  - Forberedelse af en forhandling
  - Smertegrænse
  - Ens styrkeposition
  - Nye bolde på banen
  - Standpunktsforhandling over for interessebaseret forhandling
  - Telefonforhandling over for et møde
  - Afslutning af forhandling – hvem samler enighederne op i et kontraktudspil
  - Hvad indebærer en forhandling af ydelser/opgaver?
- Kl. 16.00      På gensyn i morgen!

### Dag 2: Forhandling i 3 psykologfaglige hovedområder

- Kl. 09.00      Drøftelser af kontraktning og kobling til eget arbejde
- a. Interviewtekniske principper i forhandlingsprocessen
  - b. Værdisætning af psykologfaglige ydelser
  - c. Indholdsmæssige temaer
  - d. Hvad du forbereder dig særligt på m.h.t. dine kundetyper og opgave typer for at kunne forhandle?
- Kl. 10.00      Inspirationsoplæg om forhandling og kontraktning i dit/jeres specifikke psykologfaglige hovedområder  
Der analyseres f.eks. temaer i jeres hovedområder som
1. Hvilke typer psykologfaglige ydelser skal man typisk tage stilling til at skulle forhandle og kontrahere inden for dit/jeres psykologfaglige hovedområde? Beskriv typer opgaver, man typisk får henvendelser om at skulle løse og måder, hvorpå det kan foregå på (direkte og indirekte invitationer)
  2. Hvad skal der efter din erfaring altid forhandles om i forhold til alle/specifikke psykologfaglige ydelser i dit/jeres hovedområde?
  3. Hvad kan der efter din erfaring med fordel forhandles om i forhold til alle/specifikke psykologfaglige ydelser i dit/jeres hovedområde?
  4. Hvad er vigtige basisprincipper i et godt forhandlingsforløb inden for dit/jeres hovedområde?
  5. Særlige opmærksomhedspunkter, hvor man med fordel kan/skal være ekstra opmærksom, når man står overfor at blive inviteret til at løse en given opgave inden for dit/jeres hovedområde, så man sikrer sig god forventningsafstemning og overvejelser om valg af skriftlig/mundtlig kontraktning af opgaven, før man går i gang?
  6. Særlige opmærksomheder omkring opfølgning på, hvorvidt man er på bølgelængde med sin kunde/klient undervejs i en opgaveløsning, hvor man med fordel kan/skal justere i en kontraktning af opgaven/ydelsen for at sikre, at det aftalte mål nås?
  7. Hvilke overvejelser omkring at værdisætte psykologiydelserne kan man efter din/jeres erfaring med fordel gøre sig, når man kontrakter ydelser, inden for dit/jeres hovedområde?
- Kl. 13.15      Udarbejdelse af semi-struktur for kontrakter i jeres hovedområde/arbejdsplads:
- Vi arbejder konkret med at få beskrevet strukturerer, indhold og temaer som I gerne vil have med I jeres egne kontrakter hos jer, når I fremover skal forhandle psykologfaglige ydelser hos jer, så I har noget helt konkret at arbejde videre med efter endt kursus.
- Kl. 16.00      Tak for i dag