

Hver femte leder er en inkompetent forhandler

En ny undersøgelse blandt 7000 europæiske topledere viser, at hver femte leder er inkompetent, når det gælder evnen til at føre forhandlinger.

Og det manglende talent for at få det optimale ud af en forhandlingssituation kan ofte være en af de største omkostninger i en virksomhed, skriver Ingeniøren i dag fredag.

25.000 forhandlinger

Det er rådgivningsvirksomheden Marketwatch Management A/S, der har undersøgt 25.000 praktiske og simulerede forhandlinger, og resultatet er nedslående. En tredjedel af forhandlingerne mislykkes totalt, og i resten – altså to ud af tre – mister par-

terne 42 pct. af det potentiale, der er i den enkelte forhandling.

»Det sker al for tit, at chefer sendes ud i store forhandlingssituationer, uden at man skeler til, om han overhovedet har forudsætningerne til det. Tankegangen synes at være, at han er chef og en god ingeniør for eksempel, så ham sender vi af sted uden de nødvendige værktøjer,« siger partner og direktør i Marketwatch Keld Jensen.

Han vurderer, at Skandinavien er relativt langt bagud i forhold til resten af verden,

Dansk erhvervsliv taber milliarder på ikke at være dygtige nok til at forhandle, mener ekspert

når det gælder forhandlings-teknik.

Det koster ifølge Keld Jensen det danske erhvervsliv milliarder af kroner ikke at få det fulde udbytte af forhandlinger. Han mener ligefrem, at danskerne er 15-20 år bagefter f.eks. USA, der har haft fokus på forhandling på universiteter og i erhvervslivet.

Fuldt bookedede hold

Lektor Verner Worm fra Institut for International Økonomi & Virksomheds-

ledelse på Handelshøjskolen i København kan skrive under på, at der mistes masser af ressourcer på, at forhandlere ikke er tilstrækkeligt gode og velforberejede.

»Det undrer mig, at der ikke er større interesse for det, og at der kun er få private firmaer, der underviser i forhandling. Faktisk kan man tage en bachelor eller en HA her uden at røre ved forhandlingen,« siger han til Ingeniøren.

Werner Holm fortæller, at når han to gange om året selv udbyder faget, er det fuldt bo-

oket med 60 elever pr. hold. Og når han for at simulere en forhandling deler holdene op, så halvdelen er japanere og halvdelen er amerikanere, kommer de fleste elever tilbage uden et resultat.

Nedprioriteres

»Der er en generel tilbøjelighed i erhvervslivet til, at så snart det handler om psykologi, så bliver det nedprioriteret. Men ligesom HR i dag er langt mere opprioriteret end for 10-15 år siden, er det samme ved at ske med forhand-

ling. Det sker i erkendelsen af, at vi skal interagere, samarbejde og forhandle med mennesker. Trenden er, at forhandling er ved at etablere sig som et fag som sådan,« konkluderer Verner Worm.

DI holder egne kurser

Også ledelsesudviklingschef Lars Meibom fra Dansk Industri mener, at virksomhederne er ved at få øjnene op for, at lederne skal lære at forhandle som en del af lederjobbet.

DI holder også selv kurser i forhandlingsteknik.

»Fordi virksomhederne er fokuseret på at minimere omkostningerne, er det naturligt at fokusere på bedre forhandlingsevner,« siger han til Ingeniøren.

BLIV BEDRE TIL ENGELSK...

- Med over 3.000 elever sidste år er Cambridge Institute landets største specialiserede engelske sproginstitut med op til flere undervisningssteder i Albertslund, Frederiksberg, Gentofte, Gladsaxe, Greve, Helsingør, Hillerød, Høje-Taastrup, Ishøj, København, Køge, Lyngby-Taarbæk, Søllerød, Vallensbæk og Værløse.
- Undervisning dag, aften eller weekend på alle niveauer, også 3-ugers intensive minihold.
- 3, 6 og 12 ugers kursusforløb.
- Skræddersyet engelsk på bopæl eller firmaadresse.
- Inspirerende og engagerede universitetsuddannede engelske lærere.
- Få et internationalt anerkendt bevis på dine engelskkundskaber.
- Test dine engelskkundskaber på www.cambridgeinstitute.dk/test
- Detaljeret program rekvireres på tlf. 33 13 33 02 døgnet rundt.

CAMBRIDGE INSTITUTE
Vimmelskafte 48 • 1161 København K • www.cambridgeinstitute.dk



Investér 15 minutter

Et kvarters læsning af Børsen inden morgenmaden er den bedste karriereinvestering, du kan gøre.

Ring 3332 4242 og bestil Børsen leveret med bud på din privatadresse.

skabt til vækst
Børsen



Projektledere til produktivetsprojekter

For at kunne møde den stigende efterspørgsel på vore ydelser, søger Anpro et antal projektledere til at styrke vor leveringsevne på det danske og skandinaviske marked.

Udover erfarne projektledere, søger vi også personer med interesse i at blive trænet internt hos Anpro over en 2 års periode, med det formål at kunne varetage projektlederopgaver.

Den rette ansøger vil kunne opfylde følgende kriterier:

- Har en akademisk eller tilsvarende høj uddannelse; taler flydende dansk og er bosiddende i Danmark/Sverige.
- Har erfaring i operationel ledelse, Supply Chain Management, operationel planlægning eller (Lean) produktion i Danmark.
- Har bevislige resultater med at gennemføre vedvarende produktivetsforbedringer indenfor kommercielle organisationer.
- Har fremragende kommunikationsevner; formår at coache varieret uddannede teams i meget resultatorienterede miljøer. (projekt ledelse)
- Har bevislige evner til proaktivt at kunne lytte og påvirke. Formår at vejlede og opnå samtykke fra bestyrelseslokaler til "gulvet".
- Har IT kendskab og behersker engelsk fra lignende arbejdssituationer.
- Har muligheden for at rejse og over længere perioder tilbringe arbejdsdage borte fra hjemmet.

Vi tilbyder muligheden for at arbejde i et stimulerende miljø med klare succes kriterier

Venligst fremsend din ansøgning/CV sammen med dine lønforventninger til:

HR afdelingen
Anpro A/S
Sluseholmen 2-4
DK-2450 København SV
Mærket "børsen"

Eller e-mail til:

applicant@anpro.dk
Også mærket "børsen"

På indeværende tidspunkt vil alle telefoniske henvendelser blive henvist til ovennævnte procedure.

Anpro Gruppen

Anpro Holdings Ltd blev grundlagt i 1988 og har datterselskaber i England, Sverige og Danmark. Anpro assisterer klienter med mere effektivt at implementere på forhånd valgte strategier. Dette involverer programmer, der typisk forbedrer kunde service niveauer, supply chain effektiviteten, samt produktionsevnen. I Danmark har Anpro siden 1988 serviceret utallige mellemstore og privatejede virksomheder, parallelt med et samarbejde med større organisationer, så som Arla Foods (England, Sverige og Danmark), Berendsen, Orkla, Electrolux, etc. I 2004 blev Anpro belønnet med Dansk Management Råds "Produktivetspris" for et produktionsprojekt hos Plus Pack A/S. Denne succes blev cementeret, da Plus Pack A/S i 2005 vandt vor egen totale gruppes "Produktivets Pris" på grund af en 88% produktivetsstigning, opnået på 2 år. Anpro's metoder og ægte partnerskabsmodel sikrer, at forbedringerne hos vore kunder opretholdes og fortsat forbedres længe efter vort samarbejde blev indledt. Du kan indhente mere viden om Anpro på: www.anpro.dk

ANPRO
your partner in creating value