

# KURS I INTERNASJONALE BILATERALE FORHANDLINGER

Negotiation & Public Service (NPS) er et internasjonalt nettverk av eksperter på ulike typer internasjonale forhandlinger.

NPS samler felterfaring med spisskompetanse på utdanning og coaching innen forhandlingsfeltet. NPS jobber med re-nommerte europeiske utdanningsaktører og holder kurs bl.a. for EU-kommisjonen. NPS kan nå tilby et skreddersydd kurs i internasjonale forhandlinger tilpasset den norske konteksten.

## Kurs i internasjonale bilaterale forhandlinger

Kurset gir en grundig teoretisk og praktisk innføring i internasjonale forhandlinger og internasjonal handel. Deltakerne får innsikt i sentral forhandlingsteori og kritiske elementer i en forhandlingssituasjon, foruten trening i teknikker for å gjennomføre vellykkede forhandlinger.

Kurset er praktisk rettet, basert på case og rollespill der den enkelte får utvikle sine forhandlingsferdigheter. Opplæringen inkluderer teknisk områdeekspertise på prosess og substans i internasjonale handelsforhandlinger, med fokus på grunnleggende forhandlingskompetanse og teknikk "ved bordet".

Undervisning på nett kombineres med en fysisk samling, og kurset avsluttes med en omfattende autentisk simulering av internasjonale handelsforhandlinger. Kurset baseres på nær dialog mellom deltakere og kursledere. Evaluering og tilbakemelding er en sentral del av den fysiske samlingen og det gis individuell coaching og tilbakemelding både underveis og i etterkant av kurset.

Kurset blir holdt på engelsk.

## Kompetansemål

På slutten av kurset vil du som deltaker ha:

- økt kunnskap om forhandlingsteori;
- utviklet dine personlige forhandlingsferdigheter;
- innsikt i dynamikken i internasjonale forhandlinger og de viktigste utfordringene;
- prøvd ut ulike verktøy og teknikker for å håndtere disse utfordringene;
- fått en grundig forståelse av sentrale faglige og politiske spørsmål i internasjonale handels- og investeringsavtaler.

Forhandlingssimuleringen er basert på reelle handelsforhandlinger mellom Norge og EFTA landene og den sørafrikanske tollunionen SACU. Simuleringen illustrerer og gir innblikk i kompleksiteten i bilaterale handelsforhandlinger så vel som utfordringene med å forhandle på flere nivåer og på tvers av sektorer og kulturer.



## Læringsformat

- 1,5 dager med nettbaserte økter (3 x en halv dag)
- 3 dager med fysisk samling på Grand Hotel Åsgårdstrand
- 8 timer fleksible forberedelser gjennom NPS sin digitale læringsplattform

## Målgruppe

Kurset er særlig relevant for deg som arbeider i offentlig sektor og som er engasjert i, eller har ønske om å arbeide med internasjonale forhandlinger, diplomati og handels- og investeringspolitikk. Kurset kan også være relevant for deg som har en genuin interesse for forhandlingsteori og internasjonale forhandlingsarenaer.

## Datoer og kostnader

### Nettbaserte økter:

3., 7. og 10. juni (kl. 9–12.00).

Forhandlingssimulering på Åsgårdstrand Grand Hotel 13., 14. og 15. juni (frem til lunsj)

Deltakeravgift: EUR 2.450,-

Avgiften inkluderer alt læremateriell, 2 overnattinger, frokost, lunsj og middag på Grand Hotel Åsgårdstrand foruten busstransport mellom Oslo og hotellet.

## Kursledere

NPS-ekspertene Stefan Szepesi, Lars Erik Nordgaard og Jorild Skrefsrud utgjør instruktørteamet for kurset. I tillegg holder eksperter fra NPS-nettverket gjesteforelesninger på nett. Alle deltakere får tilgang til NPS sin læringsplattform, et nettbasert verktøy som optimerer læring, forberedelse og samhandling.

Se NPS weblink for mer utførlig beskrivelse av kurset og kursledere.

## Kontakt:

For påmelding vennligst bruk denne lenken:

<https://www.negotiationandpublicservice.co/registration-trade>

For mer informasjon om kurset ta kontakt med:

- Lars Erik Nordgaard, lenordgaard@gmail.com, +47 48151896  
- Jorild Skrefsrud, jorild.skrefsrud@gmail.com, +47 90952308

