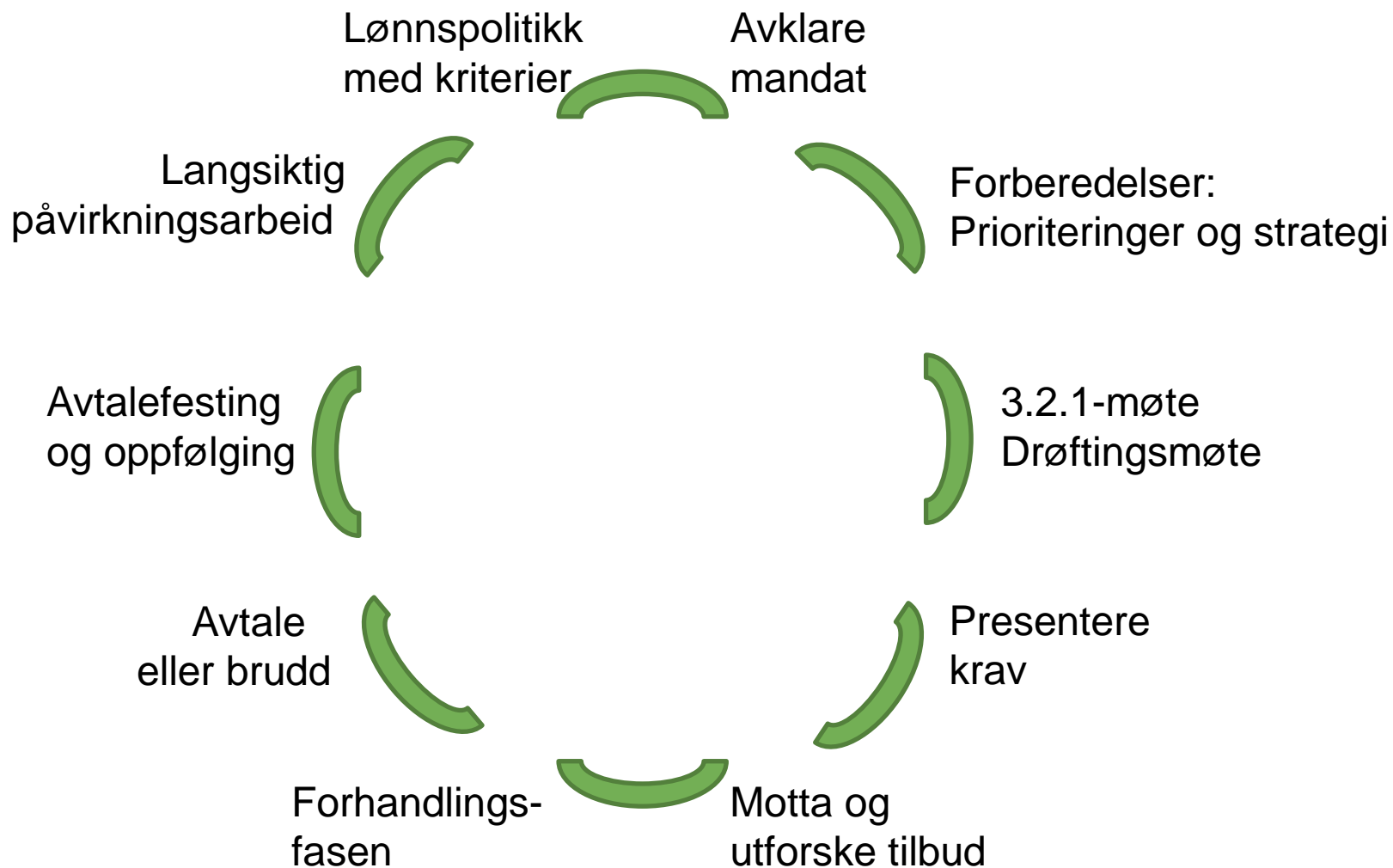


Tariffkurs for lokallagene, 2022

- Mål for økta:
- Repetisjon av forhandlingskurs
- Forberedelser til lokale forhandlinger kap. 3 og 5.
- Sikre rutinene
- Tydelige og gode protokoller
- Jobbe i gruppe - erfaringsdeling

Forhandlingsprosessen i lokale lønnsforhandlinger



De sentrale og lokale forhandlingene henger

Sentrale forhandlinger
KS vs Unio



Lokale forhandlinger
Kommunen vs
Utdanningsforbundet

Først
forhandlinger
sentralt – så
lokalt

Noen misforståelser om forhandlinger

- Den andre er bare motstander
- Forhandlinger handler bare om å vise makt
- Forhandlinger handler om å få rett
- Forhandlinger handler om å vinne over den andre
- Forhandlinger handler om å lure den andre
- Forhandlinger skaper urettferdighet
- Forhandlingene finner sted i løpet av en dag eller to.

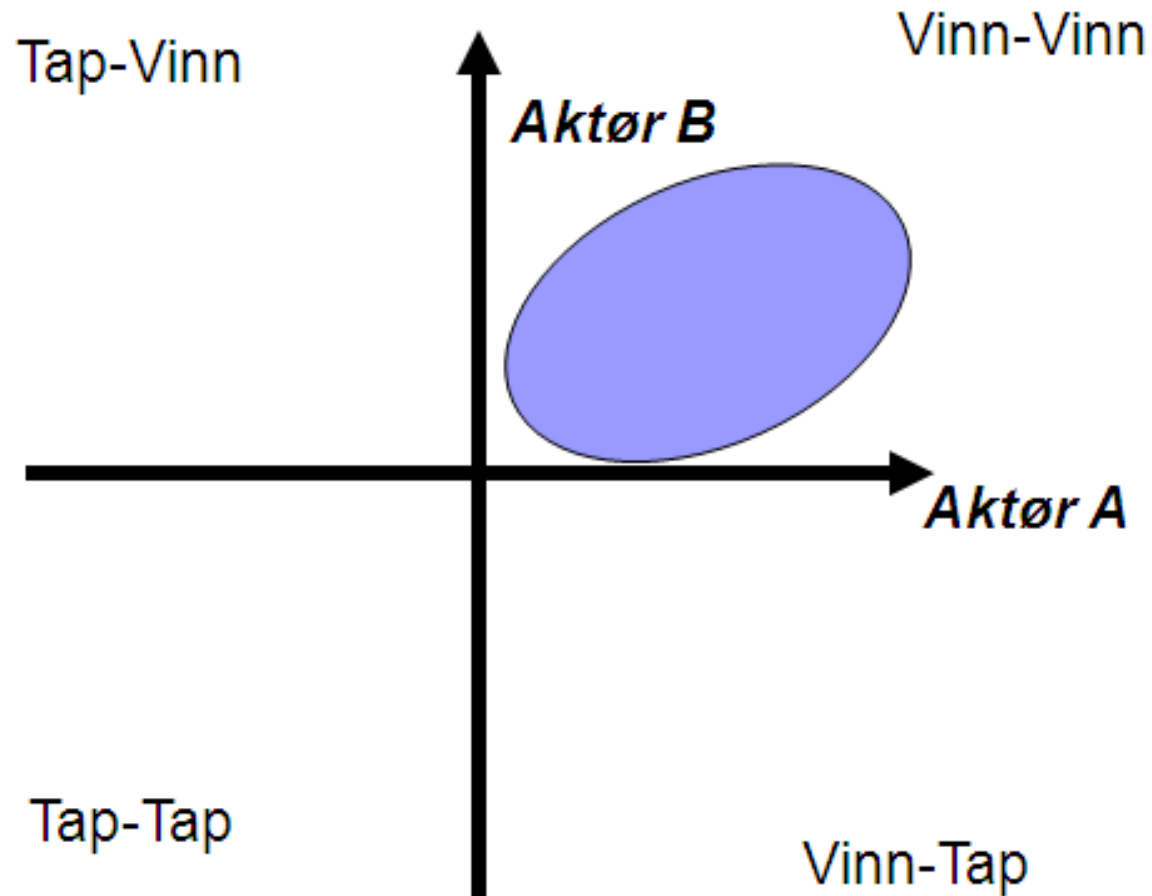


Hva er egentlig forhandlinger?

- En beslutningsmåte
- Det muliges kunst
- Kompromisser
- Finne fram til løsninger som begge parter kan stille seg bak
- Gi mot å få



Søk etter vinn-vinn



Hvordan skape vinn-vinn situasjoner?

- Du er utstyrt med 2 ører – bruk dem!
- Legg vekt på utforskning
- Vær tydelig på egne interesser og prioriteringer
- Vær smidig - skaff deg et forhandlingsrom fra medlemmene
- Bidra til å skape et godt klima
- Søk løsninger – ikke konfrontasjon

Forhandlinger er en viktig måte å fatte beslutninger på i arbeidslivet.

- Ulike nivåer:
 - Sentrale og lokale forhandlinger
- Mange områder:
 - Lønn, godtgjørelse, arbeidstid, ulemper, organisering, arbeidsmiljø, personalsaker
- Mange arenaer:
 - Drøftingsmøter, partsmøter, lønnsforhandlinger, uformelle møter

Mange forhandlinger strander helt nødvendig

- Partene er for steile
- Partene ser på den andre bare som motstander
- Søker ikke etter felles løsninger – bare løsninger som gavner en selv
- Tar ting personlig i forhandlingene
- For lite og for dårlig argumentasjon og faktagrunnlag



Lønnspolitisk plan

Hjemmel i HTA § 3.2.1

Skal avholde årlige lønnspolitiske drøftingsmøter.
Kan være særskilte møter for kapittel 3, 4 og 5.

Tar utgangspunkt i kommunens totale situasjon ... og
lokal lønnspolitikk.

Retningslinjer for god forhandlingsskikk (Vedl. 3)

HTA

Bør revideres årlig etter lokale forhandlinger

Kapittel 3.2 Lokal lønnspolitikk skal:

- Motivere til kompetanseutvikling
- Motivere til heltid
- **Beholde**, utvikle og rekruttere
- Sikre kvalitativt gode tjenester
- Fremme likestilling mellom kjønnene
- Vise hvordan ønsket og tilegnet kompetanse gir lønnsmessig uttelling

Du skal vite hva du vil med 3.2.1-møtet



God forhandlingsskikk (vedlegg 3)

- Arbeidsgiver skal legge fram tallmateriale / statistikk som viser lønnsnivå og lønnsutvikling bla. Fordelt på kjønn og stillingskoder
- Erfaringer fra tidligere forhandlinger
- Forhandlingsforløp – tidsplan
- Forhandlingsutvalgene
- Forholdet til de uorganiserte
- Tilstrebes enighet om kriteriene
- Tydelighet skriftlig om prioriteringene fra alle parter
- Resultatet for uorganiserte skal meddeles før forhandlingene er sluttført

Den røde tråden i forhandlingene

- Svært viktig å være tydelig og ha den røde tråden i forhandlingene.
- Drøftingsmøtet må vise en tydelig retning. Dette må fremkomme av **referatet fra møtet**. Referatet skal signeres før det er godkjent.
- Strategi - det man bestemmer seg for må man holde seg til, ikke endre kurs midt i forhandlingene.
- Planlegging og argumentasjon.
- Kompromiss, gi og ta, men ikke gi seg for fort.

Lønnsforhandlinger lokalt handler om to ting

1. Oppnå størst mulig andel av den lokale potten til våre medlemmer
2. Påvirke fordelingen av "våre penger" på våre medlemmer

Hva skal til for at vi kommer bedre ut av lokale forhandlinger?

- Påvirkning gjennom hele året
- Søke innflytelse framfor markering
- Søke løsninger framfor brudd
- Bedre til å argumentere og bruke fakta
- Stille bedre forberedt

Hva er det viktigste for å lykkes i forhandlinger?

- Forberedelser – du må kjenne avtaleverk, spilleregler og fakta
- Du må legge opp en strategi for å vinne motparten
- Du må kunne bruke motpartens egne argumenter
- Hold kontakten med de andre fagforeningene
- Vær smidig
- Forankre forhandlingene hos medlemmene

Refleksjon i Zoomgrupper: Hva er våre erfaringer lokalt?

- Hva er våre erfaringer fra kap. 3 og 5 forhandlinger?
 - a. Ser vi på motparten som motstander eller partner hos oss?
 - b. Hvordan har vi kommet ut av forhandlingene de siste årene?
 - c. Hva kan forklare at vi har kommet slik ut vi har gjort?
 - d. Hvordan er forholdet til arbeidsgiver hos oss?
Hvorfor er det slik – og hvilken betydning har det?
- Velg ordstyrer, en som skriver på Padlet under gruppe-nr.