

Effectief onderhandelen

Prijs € 1.285,-

Verblijfskosten € 129,-

Dit is de totaalprijs van het dagarrangement voor de gehele training bestaande uit koffie/thee/water/fris, uitgebreide lunch en plenaire zaalhuur.

Plaats Utrecht

Aantal dagen 3

Max. deelnemers 10

Trainers



Introductie

Haal eruit wat erin zit met de Talentscan+®!

Bij deze training maken we vanaf 1 januari 2011 gebruik van de Talentscan+®. Met deze scan krijg je inzicht in je talenten, specifiek gekoppeld aan het thema van de training. Met dit inzicht kunnen we tijdens de training heel gericht werken aan het gewenste gedrag dat bij jou past. Dat vinden we realistischer en levert jou meer resultaat en plezier op.

Lees **VERDER** over de Talentscan+®.

Doelgroep

Je onderhandelt regelmatig binnen en/of buiten je organisatie of moet dat binnenkort gaan doen en je wilt deze onderhandelingen met meer zelfvertrouwen voeren.

Resultaat

Na afloop van de training kom je krachtiger en doelgerichter over. Je gaat gemakkelijker dan voorheen om met machts- en belangentegenstellingen. Dat komt doordat je over de juiste kennis en vaardigheden beschikt en doordat je inzicht hebt in je eigen sterke punten en de punten die je kunt verbeteren.

Inhoud

- > Hoe bereid ik onderhandelingen voor?
- > Welke fasen zijn er in de onderhandeling en hoe hanteer ik die?
- > Welke gedragssignalen herken ik bij mijn onderhandelingspartner en hoe ga ik daarmee om?
- > Welke overtuigings- en beïnvloedingsstijlen zijn er en hoe ga ik daarmee om?

Aanpak

>

Vooraf Talentscan+® invullen

- > Oefenen van specifieke onderhandelingsituaties in wisselende tweetallen/subgroepen
- > Reflectie op eigen aanpak en gedrag en feedback van anderen
- > Opnames van oefensituaties ondersteunen het leerproces
- > Tussentijds met het geleerde aan de slag
- > Boek: Vaardiger Onderhandelen van W. Mastenbroek

Uitgebreid

"Ik heb mijn cursusgeld al terugverdiend. Gisteren had ik een offertegesprek dat geheel volgens de regels van je video verliep. Ik durf nu eindelijk stiltes te laten vallen en ben beter voorbereid op signalen van de ander. Uiteindelijk heb ik mijn onderhandelingspartner open gevraagd wat hij kon doen, zodat ik hem de opdracht kon verlenen (na heel wat stiltes en signalen...) en toen ging er heel wat van de prijs af." Een passage uit een mail van een deelnemer een aantal weken nadat zij de training had gevolgd. Steeds weer merken deelnemers dat soms met kleine aanpassingen in hun gedrag er veel betere onderhandelresultaten te bereiken zijn. En dat onderhandelen leuk kan zijn, een spel, in plaats van een strijd waar winst voor de één, verlies voor de ander betekent.

Onderhandel jij regelmatig binnen je organisatie of namens je organisatie? Is onderhandelen niet je meest geliefde bezigheid en vind je het lastig, of wellicht gaat het je goed af maar ben je benieuwd of je toch nog betere resultaten kunt behalen? In de driedaagse training gaan we met jouw leerwensen aan de slag, of je nu een ervaren of een beginnende onderhandelaar bent. Tussen de trainingdagen zit steeds een periode van een week waarin je met de nieuw verworven kennis en vaardigheden in je dagelijkse praktijk aan de slag gaat. Ervaringen en vragen kunnen dan gelijk op de volgende trainingdag behandeld worden.

Wat komt er in de training aan bod?

In de training ervaar je dat onderhandelen niet over winst en verlies gaat maar dat je jouw winst kunt behalen zonder de ander zijn winst te misgunnen. De welbekende win-win situatie. Je leert dat een goede voorbereiding 90% van het succes van je onderhandelingen betekent en ook hoe je je dan moet voorbereiden. Veel onderhandelaars richten zich hierbij vooral op het resultaat dat zijzelf willen behalen en kijken te weinig naar wat hun belangen zijn, laat staan naar de mogelijke belangen van hun onderhandelpartner.

In de training oefen je in een goede voorbereiding en leer je de fasen van een onderhandeling effectief te doorlopen. Je relatie met je onderhandelpartner speelt hierbij natuurlijk een grote rol. Uiteindelijk 'gunnen' we elkaar een deal. Hoe kun je die relatie beïnvloeden, vooral als die ander jou lijkt te manipuleren?

Hoe wordt er in de training gewerkt?

Theorie en oefening wisselen elkaar af waarbij de nadruk ligt op het zelf doen en ervaren. We maken gebruik van een demonstratie-DVD, onderhandeloefeningen in tweetallen en groepsonderhandelingen. En steeds wordt de link met jouw eigen praktijk gemaakt. Je ontvangt feedback waardoor je inzicht krijgt in wat je al goed beheerst en verder kunt uitbouwen en je krijgt adviezen hoe je je onderhandelrepertoire kunt uitbreiden. Daarnaast ontvang je het boek *Vaardiger Onderhandelen* van prof. dr. W.F.G Mastenbroek, de autoriteit op het gebied van onderhandelen in Nederland.

[Meer informatie over de training Effectief onderhandelen](#)
