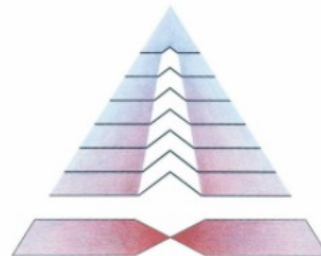


Rubato opleidingen

Mr. K.C.N.M. Bakx
Mr. R.G.E. van de Munt

Gecertificeerd in het register van het
Nederlands Mediation Instituut



Een onderhandeling is geen gevecht om de punten.....

Succesvol Onderhandelen

Onderhandelaars hoor je na een deal vaak twijfelen over de vraag of het resultaat niet beter had kunnen zijn. Heb ik er wel voldoende uit gehaald? Vaak vindt men dat de onderhandelingen te lang hebben geduurd. Op de vraag hoe de onderhandelingen zijn verlopen komt meestal een inhoudelijk antwoord. Zelden gaat het over de sfeer, de aanpak of de machtsverdeling van de gesprekken.

Men verwacht onderhandelen met punten scoren. Bij een impasse overheerst de angst voor een mislukking. Een impasse hoort echter bij het onderhandelen en moet doorbroken worden. Hoe gaat de onderhandelaar met macht om? Het komt neer op vaardigheden die mensen vaak niet hebben, maar wel verrassend snel kunnen leren.

Bij het aanhoren van de onderhandelingspartner gaan de gedachten al heel snel uit naar de stellingen die partijen hebben. Daar zit een risico aan. Het risico dat je aan de hand van die stellingen uitsluitend aan de slag gaat met de inhoudelijke kant van de zaak. De stelling - en niet het resultaat - wordt zo de moeder van de gedachte.

In deze training krijgt u inzicht in het verloop van onderhandelingen. De voorbereiding. Heb ik voldoende bereikt? Had ik niet beter een andere

tactiek kunnen volgen? Is het resultaat nog wel dat waar het mij om ging? Heb ik de andere partij wel doorzien?

De training is gebaseerd op de z.g. Harvard-methode, die uitgaat van vier basisregels:

- Speel nooit op de man, maar altijd op de "bal"
- Ga uit van belangen en niet van posities
- Zoek win-win oplossingen
- Hanteer objectieve, algemeen erkende, criteria.

In deze training leert u op basis van deze regels te onderhandelen.

De training is erop gericht u door oefening vaardiger te maken in het voeren van onderhandelingsgesprekken. Hoe kan het beter en efficiënter?

Maar vooral met een beter resultaat!

"Deze tweedaagse workshop geeft de cursist meer houvast om onderhandelingen effectief te voeren, de regie in de hand te houden en structuur in aan te brengen in de onderhandelingen."

Voor wie?

Iedereen die gestructureerd wil omgaan en wil oefenen met onderhandelingsituaties die men in de dagelijkse praktijk tegenkomt.

Trainers

Karel Bakx en
Ronald van de Munt

Locatie

Utrecht

Datum

Op aanvraag

Kosten

€ 395,- per dag
(incl lunch, excl. BTW)



Programma

Dag 1

- kennismaking, leerdoelen
- wat is onderhandelen
- gesprekstechnieken
- inhoud, macht, sfeer en aanpak
- onderhandelingsstijlen

Dag 2

- luisteren en vragen op sleutels
- verdieping van de onderhandeling
- Het voeren van een onderhandeling.
- allergieën



Interessant

- Deze training wordt door enkele beroepsverenigingen met PE-punten gewaardeerd
- De training biedt plaats aan maximaal 16 personen
- Heeft u vragen, dan zijn wij uiteraard graag bereid deze te beantwoorden.

030 27 39 667