

Onderhandelen

Onderhandelen is het proces van het aftasten van elkaars belangen en voorwaarden, om uiteindelijk te komen tot een akkoord dat voor beide partijen acceptabel is. Als onderhandelaar heb je de taak ervoor te zorgen dat jouw belangen optimaal worden verenigd met die van de tegenpartij, zodat er voor beide partijen sprake is van een win-winsituatie. Assertiviteit, vraagtechnieken en overtuigingskracht zijn hierbij onmisbare vaardigheden. Het is zeer goed mogelijk deze vaardigheden aan te leren en je meer bewust te worden van je eigen gedrag aan de onderhandelingstafel. In onze tweedaagse training *Onderhandelen* zullen we oefeningen doen om te achterhalen welke technieken het beste passen bij jouw persoonlijke onderhandelingsstijl. Je krijgt inzicht in het onderhandelingsproces en leert onderhandelingsdoelen te stellen. We gaan aan de slag met vraagtechnieken en het overtuigend aandragen van argumenten. Na afloop van de training ga je stevig de onderhandeling in en weet je de belangen van jezelf of je organisatie beter te vertegenwoordigen.

Onderwerpen

- Fasen van het onderhandelingsgesprek
- Voorbereiden op onderhandelen
- Zoeken naar win-winsituaties
- Dilemma's en valkuilen bij het onderhandelen
- Strategisch onderhandelen
- Stijlen van onderhandelen
- Machtsbalans en onderhandelingsklimaat
- Actief luisteren, vragen stellen en samenvatten
- Motieven en behoeften van je onderhandelingspartner inschatten
- Omgaan met *dirty tricks*
- Oefenen met onderhandelingsituaties aan de hand van praktijkvoorbeelden

Lesmethodiek

De omschrijving hierboven geeft een goede indicatie van hoe de training eruit zal komen te zien. Toch kan de inhoud iets verschillen per training. Bij LearnIT Training denken we namelijk in maatwerk: praktijksituaties van de deelnemers zijn altijd ons begin- en eindpunt. In individuele intakegesprekken voorafgaand aan de training worden de leerdoelen van de deelnemers geïventariseerd. Op basis daarvan wordt het definitieve programma van de training bepaald. Leren door ervaren staat in onze trainingen voorop, want niets is zo demotiverend als een leraar die de lestijd vol staat te praten. De training vergt van iedere deelnemers een actieve inzet en het nemen van eigenaarschap, met als resultaat het ontdekken en ontwikkelen van nieuwe



2 dagen

€ 1250,-excl BTW

Startgarantie

Tue 22 Sep en Tue 6 Oct

Inschrijven

Trainingsdata

Tue 11 en Tue 25 Aug

Inschrijven

Tue 15 en Tue 29 Sep

Inschrijven

[Meer actuele data](#)

vaardigheden en mogelijkheden.

Doelgroep

Deze training is bij uitstek geschikt voor deelnemers die zich vaak in onderhandelingsposities bevinden en het idee hebben daar meer uit te halen, en deelnemers die zich assertiever willen opstellen tijdens een onderhandeling.

Voorkennis

Er is geen voorkennis vereist voor deze training.

Vereiste voorkennis

Voor deze training heb je geen specifieke voorkennis nodig. Wel is het handig als je af en toe in situaties terechtkomt waarin je onderhandelt, zodat je het geleerde direct kunt toepassen op herkenbare voorbeelden uit je eigen praktijk.

Lesvorm

Klassikaal

Referenties

Een training in een kleine groep was zeer prettig. Voldoende ruimte voor eigen inbreng en aandacht voor iedereen. Uitleg

was duidelijk en de trainer was prettig in omgang.
[Meer referenties...](#)

