

OPEN TRAINING

SITUATIONEEL ONDERHANDELEN

“Vaardigheden en strategie om uw doel te bereiken”.

Moet u voor uw werk regelmatig onderhandelen en staan daarbij grote belangen op het spel? Bent u ervan overtuigd dat u er meer uit kan halen?

Door het volgen van de training ‘Situatieel Onderhandelen’ leert u effectiever resultaten te halen uit onderhandelingen, krijgt u inzicht in verschillende onderhandelingstechnieken en ontdekt u hoe u de stijl van uw partners doorziet, pareert en in uw voordeel benut. Deze training stelt u in staat win-win situaties te creëren, deals succesvol af te ronden en meer voor elkaar te krijgen dan u voor mogelijk hield.

Bestemd voor

De training is bedoeld voor iedereen, die meer rendement uit zijn/haar onderhandelingen wil halen.

Resultaat van het trainingstraject

Resultaten van een ISA-training ‘Situatieel Onderhandelen’ zijn onder andere:

- U heeft praktische handvatten om onderhandelingen voor te bereiden.
- U bent bekend met uw sterke en zwakke punten als onderhandelaar.
- U wordt bewust van het belang van non-verbale communicatie en van het goed luisteren naar de ander.
- U zult uw doelen behalen met respect voor en behoud van de goede relatie.
- U gaat beter om met onverwachte situaties, spanningen en onzekerheid.
- U brengt verschillende onderhandelingsstijlen in de praktijk.

Werkwijze in de training

Het doel van de Open Training ‘Situatieel Onderhandelen’ is dat het geleerde blijvend toegepast gaat worden in de praktijk. De training voldoet daarom aan de volgende voorwaarden:

1. Persoonlijke intake

Leerdoelen worden geformuleerd in samenspraak met de manager.

2. Open Training op maat

De training wordt individueel op maat gemaakt op basis van de uitkomsten van de intake.

3. Betrokkenheid manager

Voor, tijdens en na de training wordt de manager van de deelnemer actief betrokken bij de training.

4. Training met praktijkperiode

Een tweedaagse training in de vorm van twee 'losse' dagen met tussen de trainingdagen een praktijkperiode van vier tot zes weken.

In de training wordt er gewerkt vanuit de Praktijk naar de Praktijk en er worden rollenspelen ingezet met video-opnamen en simultaansimulaties. Hiermee wordt het mogelijk om gewenst gedrag en gewenste vaardigheden inzichtelijk te maken voor de deelnemers. Tijdens de trainingssessies is de praktijk nadrukkelijk aan de orde. Ervaringen uitwisselen en nagaan welke vorderingen zijn gemaakt, is een onlosmakelijk onderdeel. Door deze aanpak is het geleerde direct toepasbaar in de praktijk en is de motivatie om het eigen functioneren te blijven verbeteren hoog.

Tussen de trainingsblokken wordt op basis van persoonlijke actieplannen de praktijkperiode door de deelnemer actief benut om het geleerde toe te passen.

5. Consultatie na de training

Na afloop van de training krijgt de deelnemer en zijn/haar manager zes maanden onbeperkte consultatiemogelijkheden over de realisatie van de leerdoelen.

6. Resultaatmeting

Zes maanden na de training vindt een resultaatmeting plaats bij zowel de deelnemer als zijn/haar manager.

Onderwerpen in de training

Strategie en voorbereiding

- Wanneer begint onderhandelen eigenlijk?
- Het stellen van doelen en hoe gaan we er vervolgens mee om?
- Betere resultaten halen door een betere voorbereiding.
- Strategie en tactiek bij onderhandelen/onderhandelen op verschillende niveaus.
- Het onderhandelingsproces in fasen.

Vaardigheden

- Krachtig stelling nemen, argumenteren en overtuigen.
- Beter omgaan met weerstanden en bezwaren.
- Effectief omgaan met signalen en/of trucs van de andere partij.
- Omgaan met de (vaak onzichtbare) achterban?
- Omgaan met impasses.
- Concessies doen en vragen.

Stijlen en macht

- Onderhandelingsstijlen en hun gevolgen.
- Inzicht in waarom onderhandelingen soms misgaan.
- Hoe beïnvloeden we de machtsbalans?
- Machtsstrijd voorkomen; niet vechten maar samenwerken.

Locatie

Al onze Open Trainingen vinden plaats in 'Villa Leusderend' te Leusden.



Adresgegevens:
Dodeweg 6c
3832 RC LEUSDEN

Data en investering

Zie onze website www.isatraining.nl of raadpleeg onze Trainingengids.