



Onderhandelingsvaardigheden

Wetenschappelijke benadering om win-winresultaten te verkrijgen

Ieder van ons heeft plannen die we in praktijk willen brengen. Maar vaak lukt het ons niet om anderen warm te maken voor onze plannen. Een goede onderhandelaar moet beschikken over tact, diplomatie, empathie en behendigheid. En het allerbelangrijkste: je moet meestal bereid zijn iets te geven als je verwacht er ook iets voor terug te krijgen. Een win-winsituatie is de ideale uitkomst. Wil je weten hoe je een dergelijke situatie kunt realiseren?

COMPETENCE⁺

 **RELEVANCE**
A SCHOUTEN & NELISSEN COMPANY

Resultaat

- Je collega's zien jou als een vakkundige, flexibele onderhandelaar
- Je collega's profiteren van je vermogen om win-winresultaten te behalen
- Je collega's gaan constructief de interne onderhandelingen met jou aan

Competenties

Je versterkt de volgende competentie(s):

- Gespreksvaardigheid
- Luisteren
- Onderhandelen

Een goede onderhandelaar word je niet per magie; onderhandelen is een vaardigheid die je kunt leren. Door onze wetenschappelijke benadering van onderhandelingen kun je vol vertrouwen inspelen op diverse situaties waarin een zorgvuldige afweging van belangen is vereist. Wil jij de meesteronderhandelaar in je ontdekken? Deze cursus is bedoeld voor alle managers en individuele medewerkers die hun onderhandelingsvaardigheden willen verbeteren.

Deelnemers

De maximale groepsgrootte van deze training is 12 deelnemers.

Inhoud

Wat ga je leren

Onderhandelingen worden vaak beschouwd als stressvolle gesprekken waarbij grote en tegengestelde belangen gemoeid zijn. Maar het is wetenschappelijk aangetoond dat een succesvolle onderhandelaar niet per se degene met het grootste ego of de luidste stem is. In deze cursus bieden we een praktische kijk op onderhandelingen en tonen we je de fundamentele interpersoonlijke dynamiek die een rol speelt bij elke onderhandelings situatie.

Verlies niet uit het oog wat het werkelijk betekent om een onderhandeling te 'winnen'. Het gaat er niet om dat je alles krijgt wat je wilt. Integendeel, het gaat erom dat je jouw belangen met succes afstemt op die van de andere partij en dat je een scenario vindt dat voor beide partijen voordelig is. Alleen dan houdt je de relatie gezond en intact, en dat is het gewenste resultaat van elke succesvolle onderhandeling.

Programma pad





Tijdens deze cursus ontdek je nieuwe vaardigheden en onderwerpen, zoals: je effectief voorbereiden op een onderhandeling en een resultaatgerichte onderhandelingsstrategie definiëren. Andere aandachtspunten zijn: een constructief klimaat creëren tijdens onderhandelingen, diverse onderhandelingsstijlen, -tactieken en -strategieën verkennen, en gevallen van manipulatie en vuile trucs herkennen en afhandelen.

Werkwijze

Het kernprogramma is een blended learning-traject dat als basis dient voor je vaardigheden. Relevant voor professionals die een nieuwe vaardigheid hebben verworven en deze willen uitdiepen. Het is een programma van 11 weken waarbij je voortdurende ondersteuning krijgt van een begeleider. Gedurende de 11 weken krijg je 1 dag groepstraining, virtuele peer coaching en online leersessies.

Accreditatie

Relevance Learning is door LPI (Learning and Performance Institute) bekroond als onderwijsaanbieder met gouden accreditatie. Relevance Learning heeft deze erkenning verkregen door zich in te zetten voor een drastische verbetering van de processen bij de levering van leer-, ontwikkelings- en trainingsdiensten aan klanten.

Onderwijsaanbieder met gouden accreditatie van het LPI

Relevance Learning is een onderwijsaanbieder met gouden accreditatie van het Learning and Performance Institute (LPI). Relevance Learning heeft deze erkenning verkregen door zich in te zetten voor een drastische verbetering van de processen bij de levering van leer-, ontwikkelings- en trainingsdiensten aan klanten.

Certificaat

Na afloop van de training en onder voorbehoud van je aanwezigheid en actieve deelname, reikt Relevance Learning een certificaat uit. Onze certificaten staan hoog aangeschreven in het bedrijfsleven.

Opbouw en duur

Trainingsdagen

Het kernprogramma is een blended learning-traject (in samenwerking met CrossKnowledge) dat als basis dient voor je vaardigheden. Relevant voor professionals die een nieuwe vaardigheid hebben verworven en deze willen uitdiepen. Het is een programma van 11 weken waarbij je voortdurende ondersteuning krijgt van een begeleider. Gedurende de 11 weken krijg je 1 dag groepstraining, virtuele peer coaching en online leersessies.

Rooster van de klassikale training:

- Week 1 Welkomstwoord, kick-offsessie en 360°-effectscan
- Week 2 Online leren
- Week 3 Online leren
- Week 4 Online leren
- Week 5 Klassikale training van 9.30 tot 17.30 uur
- Week 6 Online leren
- Week 7 Virtuele peer coaching
- Week 8 Online leren
- Week 9 Online leren
- Week 10 De 360°-effectscan
- Week 11 Online toolkit, certificaat en evaluatie

Rooster van de virtuele training:

- Week 1 Welkomstwoord, kick-offsessie en 360°-effectscan
- Week 2 Online leren
- Week 3 Online leren
- Week 4 Halve dag virtuele training met begeleider
- Week 5 Online leren
- Week 6 Halve dag virtuele training met begeleider
- Week 7 Online leren
- Week 8 Virtuele peer coaching
- Week 9 Online leren
- Week 10 De 360°-effectscan
- Week 11 Online toolkit, certificaat en evaluatie



Investering

Cursus

De prijs van de cursus bedraagt € 1.500,00 (excl. 21% btw).

Betaal je de factuur zelf? Dan krijg je automatisch een voordeel. Er wordt geen 21% btw in rekening gebracht. De prijs bedraagt dan € 1.500,00.

Arrangement

De prijs voor het gebruik van de accommodatie, koffie/thee en een uitgebreid lunchbuffet is in totaal € 87,50 (excl. BTW). Je betaalt uiteraard geen arrangementskosten als je kiest voor de online variant in de 'virtual class'.

Betalingswijze

Jij of je organisatie ontvangt een digitale factuur van Competence Training Institute - a Schouten & Nelissen company, die betaald kan worden via een bank overschrijving. Of gebruik de betaallink in de e-mail voor een internet- of creditcardbetaling (Mastercard of Visa). Zorg je ervoor dat de betaling binnen 30 dagen na de factuurdatum is voldaan en uiterlijk voor de eerste lesdag?

Leveringsvoorwaarden

Kijk voor de actuele leveringsvoorwaarden op onze website www.competence.org/leveringsvoorwaarden.

Actuele startdata en inschrijving

Je kunt je voor deze training inschrijven via www.competence.org/CPNSNL. Daar vind je ook de actuele startdata. Neem voor vragen of hulp bij inschrijving contact op met info@competence.org of bel 0418 682 938.

Aanvullende informatie

Plaats reserveren

Het is altijd mogelijk een vrijblijvende optie te nemen op de training van jouw keuze. Hiermee reserveer je voor twee weken een plaats in een training. Zo ben je zeker van deelname, mocht je niet direct kunnen beslissen. Neem een optie via onze website of bel 0418 682 938.

Incompany

Wil je deze training samen met collega's volgen? Laat de training dan incompany door ons verzorgen. Wij ontwerpen ook programma's speciaal op maat voor jouw organisatie. Wil je hier meer over weten? Vraag telefonisch een adviesgesprek aan via 0418 682 938 of stuur een e-mail naar info@competence.com.

Gratis advies

Twijfel je of deze training aansluit bij jouw leerbehoefte? Onze opleidingsadviseurs helpen je graag bij het maken van de juiste keuze. Je kunt ze iedere werkdag van 08.00 tot 17.30 uur telefonisch bereiken via 0418 682 938.

Over Competence & SUAS

Jouw talent staat centraal

SUAS en ons internationale label Competence zetten graag in op talent. Of het nu gaat om het ontwikkelen van je eigen talenten of die van je team of organisatie, wij zijn jouw partner op het gebied van training, coaching en organisatieadvies. Daarmee willen wij een bijdrage leveren aan jouw professionele ontwikkeling én dat van jouw organisatie.

Continu leren

Bij Competence & SUAS volg je geen volledig klassikale trainingen meer. Je leert tenslotte het beste door continu te werken aan je leerdoelen. Daarom bieden we je op verschillende momenten en in verschillende leervormen inzichten en werkopdrachten.

Leren van de beste trainers

Bij Competence & SUAS leer je van de beste trainers; professionals met een gedragswetenschappelijke opleiding en ruime ervaring met groepsdynamische processen. Onze trainers maken je bewust van je eigen kwaliteiten en helpen je bij het ontwikkelen van nieuwe vaardigheden en gedrag. Ze hebben een praktische, directe stijl en een sterke focus op de praktijk. Ook werken ze altijd vanuit de laatste inzichten op hun vakgebied.

Kies voor kwaliteit

Al sinds 1980 staat het aanbod van Competence & SUAS garant voor kwaliteit en blijvend resultaat. Dit leidde tot diverse erkenningen en accreditaties: CEDEO, ISO 9001, ISO 27001 en NVAO. Daarnaast zijn we aangesloten bij verschillende brancheorganisaties waaronder NRTO.

Trainingen door heel Europa

Bij Competence & SUAS kun je op meer dan 30 locaties in Europa trainingen volgen. De accommodaties zijn geselecteerd op basis van bereikbaarheid en hoge kwaliteit. En omdat veel van onze trainingen wekelijks of maandelijks starten, kun je vrijwel direct aan de slag met

jouw persoonlijke ontwikkeling! Kijk voor de verschillende startdata en locaties op onze website: www.competence.org. Staat de door jou gewenste locatie of datum er niet bij, dan horen dat graag. Bij voldoende vraag kunnen we een training bij plannen.

Contact

SUAS & Competence
Van Heemstraweg West 5
5301 PA ZALTBOMMEL

Postbus 266
5300 AG ZALTBOMMEL

T +31 (0)418 682 938
E info@competence.org
I www.competence.org



Startdata en locaties

Vragen over startdata of hulp gewenst bij inschrijving? Mail naar info@competence.org of bel+31 (0)418 682 938.

Versie: 18-10-2024