



Commercieel Onderhandelen

Wat mag je verwachten van de training

Het grote verschil met de driedaagse training Open Onderhandelen zit in de besteding van de extra vierde dag. Je krijgt nu een gehele dag de tijd om stil te staan bij het aspect van creativiteit. Tevens is door deze dag ruimte voor twee extra rollenspelen. Meer oefenen dus waardoor er ook meer tijd is voor jouw persoonlijk ontwikkeling. De grondbeginselen van beide trainingen zijn gelijk.

Om bij het begin te beginnen


- een inventarisatie van vragen, problemen, en doelen, zodat je achteraf kunt toetsen of de training aan zijn doel heeft beantwoord;
- een helder en toetsbaar psychologisch contract met de trainers, zodat beide “partijen” weten wat zij van elkaar mogen verwachten en waarop zij elkaar kunnen aanspreken.

Verder

- een heldere visie op wat wij onder onderhandelen verstaan (gebaseerd op het Harvard concept);
- een nieuw perspectief op - een andere manier van aankijken tegen - onderhandelingsprocessen;
- wezenlijke, praktisch bruikbare, inzichten in onderhandelingsprocessen en de wetmatigheden die daarbij een rol spelen;
- een denkkader, dat je in staat stelt om ook in korte tijd een onderhandeling goed en snel voor te bereiden; dat je kunt gebruiken om het onderhandelingsproces te structureren en faseren; en dat je in staat stelt terugblikkend te evalueren en te blijven leren van jouw ervaringen;
- het vermogen om sneller en effectiever in te grijpen, wanneer 't proces niet goed loopt;
- een gedragsspiegel in de vorm van een videocamera die je in staat stelt te leren van het effect dat jouw gedrag bij anderen heeft.

Om één en ander te realiseren gebruiken we een mix van presentaties, oefeningen en met name onderhandelingscases gedurende de eerste drie dagen van de training. Drie aspecten met betrekking tot onderhandelen komen dan volop aan bod.

Ten eerste het relatieaspect op de eerste dag. Hoe ga je om met een verstoorde relatie? Wat als er in het verleden veel onvrede is geweest aan beide kanten? Hoe ga je om met iemand die zich machtig opstelt? Maar ook, hoe sluit je een vernieuwende deal met iemand waar je al lang zaken mee doet?



Ten tweede het besluitvormingsaspect op de tweede dag. Hoe structureer en faseer je een gesprek? Op welke manier herken je in welke fase van het gesprek je zit? Welke interventies horen daarbij?

Tot slot creativiteit op de derde dag. Op welke manier kun je zorgen voor en/en in plaats van of/of? Waar komt creativiteit de onderhandeling ten goede? Wat heb je nodig om creatief te zijn? Welke randvoorwaarden zijn hiervoor nodig?

Op de ochtend van de vierde dag maken we gebruik van praktijk simulaties,gevalsbesprekingen en/of individuele coaching gesprekken. Hierdoor zorgen wij dat je op jouw manier antwoord krijgt op die vragen die mogelijk nog spelen. Hierdoor stapt een ieder met vertrouwen omtrent het geleerde terug richting praktijk. De laatste middag staat in het teken van “Personal Power” versus “Positional Power”.

Tenslotte

Wij werken met 1 trainer met 6 deelnemers. Op deze manier zijn wij in staat maximale persoonlijke begeleiding te bieden. De groepsgrootte is maximaal 18 personen met drie trainers. Als trainers stoppen wij niet met onze inzet totdat ieder van onze deelnemers 100% voldaan is over wat hij/zij heeft gekregen. Soms leidt dit tot een gesprek na afloop van de training, een enkele keer tot een vervolgesprek enige tijd later.

Investering

De kosten van de training Commercieel Onderhandelen zijn € 2.650,- excl. BTW en hotelaccommodatie.

De training wordt gehouden in Hotel de Buunderkamp te Wolfheze. Deelnemers kunnen gebruik maken van een gereduceerd hotelarrangement. Arrangement met logies/ontbijt € 651,-. De rekening dient na afloop van de training door u rechtstreeks (of via een rekening naar het bedrijf) met het hotel te worden verrekend. Wij adviseren u te blijven overnachten, dit komt het leerproces zeer ten goede.

Op deze training zijn onze algemene voorwaarden van toepassing. Deze zijn te vinden op onze website http://fnp.nl/algemene_voorwaarden.pdf.



PROGRAMMA

1^e dag

09.00 – 09.30 uur	Welkom: ontvangst met koffie/thee
09.30 – 12.30 uur	Introductieoefening en kennismaking De onderhandelingsproblematiek in kaart gebracht Presentatie: “De Harvard-aanpak van onderhandelen” Oefeningen
12.30 – 14.00 uur	Lunch (o.a. voor telefoontjes en betrekken van de kamer)
14.00 – 19.00 uur	Het houdingsaspect van onderhandelen De zes vuistregels Een onderhandelingscase
19.00 – 20.00 uur	Gelegenheid voor ontspanning/sport
20.00 – 21.30 uur	Gezamenlijk diner

2^e dag

09.00 – 12.30 uur	Het besluitvormingsaspect van onderhandelen De onderhandelingscirkel structuur en fasering Een onderhandelingscase
12.30 – 14.00 uur	Lunch
14.00 – 19.00 uur	De relatie tijdens de onderhandeling: reparatie en onderhoud Oefeningen, praktijksimulaties en/of een onderhandelingscase
19.00 – 20.00 uur	Gelegenheid voor ontspanning/sport
20.00 – 21.30 uur	Gezamenlijk diner

3^e dag

09.00 - 12.30 uur	De creatieve uitdaging in elke onderhandeling De creatieve vraag Oefening en onderhandelingscase
12.30 -14.00 uur	Lunch
14.00 -19.30 uur	Onderhandelen in teams Een onderhandelingscase Terug naar de eigen praktijk
19.00 - 20.00 uur	Gelegenheid voor ontspanning/sport
20.00 - 21.30 uur	Gezamenlijk diner

4^e dag

09.00 - 12.45 uur	Terug naar de praktijk Behandeling van specifieke praktijksituaties van deelnemers En in onderhandeling met jezelf
12.45 - 14.00 uur	Lunch
14.00 - 15.15 uur	“Personal Power” en onderhandelen : M.Gandhi als voorbeeld
15.15 - 16.00 uur	Evaluatie / Afsluiting

