



Onderhandelen 2 (O²)

Wat mag je verwachten van de training

Jouw stap, verder, beter, dieper...

De inzet:

- Complexe/zware onderhandelingen onder de knie krijgen;
- Oefenen in situaties en met personen die beïnvloeding voor jou moeilijk maken;
- Stappen verder, beter, dieper... zowel op onderhandelgebied, als in je persoonlijke ontwikkeling;
- Een weg naar verhoging van je bedrijfsmatig- en persoonlijk rendement.

De start:

We starten met een terugblik op je ervaringen in de praktijk (werk en privé). Deze leiden tot de inventarisatie van jouw doelstellingen voor deze training. Je kunt ons daarmee wederom bijsturen en jezelf aansturen om vrijdagmiddag 100% tevreden huiswaarts te keren.

De deelnemers aan de O² hebben hiervoor 'Open Onderhandelen' of 'Commercieel Onderhandelen' gevolgd. Het theoretisch kader is het Harvard Negotiation Model, aangevuld met door FPnP ontwikkelde praktische handvatten.

Verder:

We gebruiken cases, praktijkcases, korte presentaties, gevalsbesprekingen en individuele coaching om jouw thema's aan bod te laten komen. Aan de hand van jouw ervaringen frissen we op de eerste dag de theorie op (het Harvard Negotiation Model met o.a. de vuistregels en de onderhandelcirkel). Welke vragen problemen en thema's wil je aan bod laten komen? Zowel op onderhandelgebied ('advanced negotiations'), als op persoonlijk gebied (bewustwording, reflectie en ontwikkeling).

Op de tweede dag werk je met een case met daarin een relationeel probleem. Vervolgens kan je je eigen praktijkcases beschrijven en spelen voor de camera. Aan het eind van de dag ga je terug naar je leerdoelen om te kijken hoever je bent in je leerproces. Het resultaat is een wensenlijst voor de vrijdag, de laatste dag.

Op vrijdag maken we gebruik van praktijk simulaties, gevalsbesprekingen en /of individuele coaching om de overgebleven thema's af te handelen. Om het geleerde te borgen starten we de middag met een integratieoefening en sluiten af met een terugblik en vooruitblik.



Groepsgrootte en onze intentie:

Wij werken met 1 trainer per 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 blijven wij ons inzetten totdat iedere deelnemer 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 deze training zijn € 1.615,- exclusief BTW en exclusief hotelaccommodatie.

De training wordt gehouden in een inspirerende buitenlocatie. Informatie hierover volgt zo snel mogelijk.

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



Programma:

Dag 1

- 15.30 uur welkom: ontvangst en koffie/thee
- 16.00 uur Opfrisoefening:
- jouw voornemens, ervaringen i.c.m. het opfrissen van de theorie
 - inventarisatie van vragen, problemen en doelen
 - spelregels, doel en methode van de training
- 17.45 uur Een eerste oefening.
- 18.45 uur Tijd om je kamer te betrekken en te sporten/ontspannen
- 20.00 uur Diner

Dag 2

- 09.00 uur Reflectie op dag 1
- 09.30 uur Onderhandelingscase
- 12.30 uur Lunch
- 14.00 uur Praktijkcase 1, spelen en nabespreken
- 16.30 uur Praktijkcase 2, spelen en nabespreken
- 18.30 uur Inventarisatie van jouw wensen voor vrijdagochtend
- 19.00 uur Tijd voor sport en ontspanning
- 20.00 uur Diner

Dag 3

- 09.00 uur Behandeling van jouw specifieke, overgebleven praktijksituaties
- 12.45 uur Lunchpauze
- 14.00 uur Integratieoefening
- 15.15 uur evaluatie voor jezelf, voor ons en het hotel
- 16.00 uur Terugblik, vooruitblik en afsluiting

