



Open Onderhandelen

Wat mag je verwachten van de training

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 twee dagen van de training. Drie aspecten met betrekking tot onderhandelen komen dan volop aan bod.

Ten eerste de relatie 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? Hoe verdiep en verplaats ik mij echt in de ander? Maar ook, hoe sluit je een vernieuwende deal met iemand waar je al lang zaken mee doet?

Ten tweede het besluitvormingsaspect in de ochtend op dag twee. Hoe structureer en faseer je een gesprek? Op welke manier herken je in welke fasen van het gesprek je zit? Welke interventies horen daarbij? En op welke manier krijg ik alle belangen boven tafel?



Tot slot staan we in de middag stil bij creativiteit. 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 derde dag maken we gebruik van praktijk simulaties, gevalbesprekingen en/of individuele coaching gesprekken. Hierdoor zorgen wij dat je op jouw eigen manier antwoord krijgt op die vragen die mogelijk nog spelen. Hierdoor stapst 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 driedaagse training Open Onderhandelen zijn € 2.150,- 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 € 449,50. De rekening dient na afloop van de training door jou 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://fnpn.nl/algemene_voorwaarden.pdf.



PROGRAMMA

1e Dag

- 09.00 uur Welkom: ontvangst met koffie/ thee
09.30 uur Een eerste oefening: inventarisatie van vragen, problemen en doelen
Spelregels, doel en methode van de training
11.30 uur Een eerste onderhandelingscase
12.30 uur Lunchpauze (o.a. voor telefoontjes en het betrekken van de kamer)
14.00 uur Nabespreking van deze case - abstraherend naar het model van "Open
Onderhandelen"
15.00 uur Een tweede onderhandelingscase
(Om ± 17.00 zal een snack geserveerd worden)
18.30 uur Terugblik en afsluiting eerste dag
19.00 uur Gelegenheid voor ontspanning/ sport
20.00 uur Diner

2e Dag

- 09.00 uur Terugblik, vooruitblik, wat vandaag?
09.15 uur Het besluitvormingsaspect van onderhandelen: presentatie
De "creatieve vraag": oefening
Een derde onderhandelingscase
13.00 uur Lunchpauze
14.30 uur Onderhandelen in teams
Korte inleiding gevolgd door een onderhandelingscase
(Om ± 17.00 zal een snack geserveerd worden)
18.30 uur Terug naar de praktijk: definitieve inventarisatie van thema's voor
vrijdagochtend
19.00 uur Gelegenheid voor ontspanning/ sport
20.00 uur Diner

3e Dag

- 09.00 uur Terug naar de praktijk
Behandeling van specifieke praktijksituaties van deelnemers m.b.t.
onderhandelen
12.45 uur Lunchpauze
14.00 uur "Personal Power" en onderhandelen : M.Gandhi als voorbeeld
15.15 uur Evaluatie
16.00 uur Terugblik, vooruitblik, afsluiting



