

Zakelijk onderhandelen

WAAR GAAT DEZE WORKSHOP OVER?

Onderhandelen is meer dan het alleen maar uiteen zetten van een aantal zakelijke punten waarover je overeenstemming wilt krijgen. Onderhandelen is tevens het opbouwen van een relatie met een (zakelijke) partner. Een waardevolle en langdurige relatie kan ontstaan als je rekening met elkaar houdt en je onderhandelingspartner als potentiële medestander ziet in plaats van vastberaden tegenstander. Dit doe je o.m. door je partner en het "probleem" waarover je wilt praten als twee wezenlijk verschillende dingen te zien. Hierdoor ontstaat een prettige sfeer die de onderhandelingen makkelijker doet verlopen en je beter in staat stelt om je doelen te bereiken. Dit kun je in jouw functie tegenkomen met collega's, leidinggevenden en binnen projecten, maar natuurlijk ook als ondernemer met klanten en leveranciers. In deze 2-daagse workshop maak je kennis met deze onderhandelingsstijl die gebaseerd is op de uitgangspunten van Verbindend Communiceren. Maximale groepsgrootte: 12 personen.

HOE VERLOOPT DEZE WORKSHOP?

In deze workshop wordt je je bewust van jouw eigen beweegredenen en krijg je vaardigheid in het ontdekken van de beweegredenen van anderen. Met meer vertrouwen in jezelf bent je in staat een "veilige" sfeer te scheppen waarin onderhandelingen plaatsvinden. Je leert diverse technieken die je helpen om een gezamenlijk doel te formuleren, creatieve oplossingen te bedenken en een voor ieder bevredigend resultaat te bereiken. Je gaat beter om met "moeilijke" momenten en kunt deze overbruggen met behoud van uw doelstellingen. Het doel is basisvaardigheid te ontwikkelen en je te inspireren tot het ontwikkelen van een eigen stijl van onderhandelen die tot een voor jou bevredigend resultaat leidt. De workshop is praktijkgericht en bestaat steeds uit een stukje theorie, gevolgd door een demonstratie, een oefening (individueel, groep of als rollenspel) en eindigt met een evaluatie.

VOOR WIE IS DEZE WORKSHOP GESCHIKT?

Deze workshop is geschikt voor medewerkers in sleutelposities, managers en zelfstandig ondernemers op MBO-nivo en hoger, die hun onderhandelingsvaardigheden willen vergroten. Het is belangrijk dat je bereid bent om daartoe jouw eigen grenzen te verleggen.

KOSTEN

ZAKELIJK

€ 450,-* (2 dagen inclusief lunch, koffie, thee en handleiding).

ZZP'ER

€ 375,-* (2 dagen inclusief lunch, koffie, thee en handleiding).

IN-COMPANY

Vraag een offerte aan via mail@govertvanginkel.nl

BETALEN IN TERMIJNEN

Hiervoor wordt € 30,- administratiekosten in rekening gebracht. De eerste termijn te betalen voor aanvang van de training en volgende termijnen volgens afspraak.

DATA, LOCATIE EN TIJD

Tenzij anders aangegeven is de tijd van 10 - 17 uur. Zie de agenda op deze site voor data en locatie. Data en locatie zijn onder voorbehoud van wijziging en worden bij inschrijving bevestigd.

Follow me on
www.govertvanginkel.nl

