



Inleiding

‘Onderhandelen’ lijkt misschien iets gemakkelijks en alledaags, in de praktijk valt het menigeen echter zwaar. Het gevolg is dat bij een mislukte sessie de kosten en het irritatiepeil c.q. stress onnodig hoog kunnen oplopen. Noodzakelijke onderhandelingsvaardigheden worden verkregen met een zekere mate van oefening, hetgeen keer op keer een zeer renderende investering blijkt.

Inhoud

Gedurende de masterclass wordt zo’n 25% besteed aan de theoretische kant van het onderhandelen en voor 75% ligt het focus op praktijkgerichte oefeningen. Deze praktijkoefeningen bieden leermomenten door het analyseren van het eigen rollenspel en die van anderen. Bij een evaluatie door de trainer zal deze vooral terugkoppelen naar het theoretisch kader. Gedurende de masterclass achterhaalt de trainer de verbeterpunten en brengt hierop correcties aan, gekoppeld en toegelicht naar de eigen werksituatie. De deelnemers merken dat het proces beter beheersbaar wordt en met meer plezier naar een onderhandeling wordt uitgekeken.

De training behandelt in 5 fasen het onderhandelingsproces. Na elke fase volgt een *caseplay* om de theorie te oefenen. Terugkerende oefening zorgt voor de ontwikkeling van de vaardigheden en de verankering in het onderhandelingsgedrag. De cursisten bekwamen zich in:

- De voorbereiding
- De inventarisatie
- De voorstel fase
- Onderhandelingstechniek
- *Deal closing*

Praktische Informatie

- Duur: 2 dagdelen, minimaal 1 dagdeel
- Groepsgrootte: maximaal 20 personen.
- Kosten: afhankelijk van individuele aanmelding / inhouse traject
- Zie ook Masterclass [Effectief Communiceren](#)

Onze trainers beschikken over ruime ervaring in management- en onderhandelingsstrategieën, zowel theoretisch geschoold als praktisch onderlegd. De verbeterpunten van de trainer en zijn terugkoppeling naar uw werksituatie en zorgen ervoor dat u het proces gaat beheersen en met plezier onderhandelingen aandurft.

Informatie / inschrijven