

Succesvol en duurzaam onderhandelen

TRAINING

Hoe bereik je een akkoord ?

Onderhandelen doen we elke dag. Over wie welke taak opneemt, over budgetten, zelfs over de afwas. Vaak ontaardt dat in een vermoeiend welles-nietes-spelletje: “Als jij dit wil, eis ik dat.” Herkenbaar? In een professionele context kies je beter voor respect en een lange termijnrelatie. Ons uitgangspunt is simpel: streef naar een win-win. Een akkoord waar beide partijen beter van worden.

Een klassieke fout is zo druk bezig zijn met je eigen gelijk dat je de ander nauwelijks ruimte geeft. Doe eerst moeite om de ander te begrijpen, en tracht dan pas zelf begrepen te worden. Bij ons leer je de juiste vragen te stellen om de achterliggende behoeften en belangen bloot te leggen.

Als sterke onderhandelaar kom je pas aan tafel als jij je grondig hebt voorbereid: je doel is helder, je kent je boven- en ondergrens, je hebt alternatieven in de achterzak en je weet hoe je slim kan ankeren. In deze training krijg je een concreet 10-stappenplan dat je houvast geeft.

Als bonus ontdek je ook 16 slimme technieken die je overtuigingskracht vergroten. Je oefent ze in levensechte simulaties en pittige rollenspellen in kleine groepjes.

LENGTE

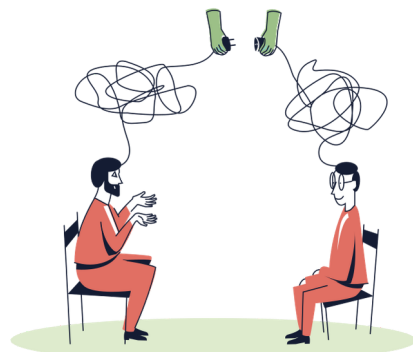
een dag van 8 uur

AANTAL DEELNEMERS

tussen 4 en 12

TAAL

Nederlands, Frans of Engels



LEERDOELEN

In een notendop: wat leer je tijdens de training?

Het verschil ervaren tussen ontwrichtend en coöperatief onderhandelen.

Je doel scherp stellen en hoe je je grondig voorbereidt aan de hand van een 10-stappenplan.

Een win-win creëren die verder gaat dan 'ieder evenveel'.

Hoe je de 7 principes van Cialdini kan inzetten als ethische beïnvloedingstechniek.

Mens en probleem uit elkaar halen zodat discussies niet persoonlijk of emotioneel worden.

Hoe je je bovengrens en ondergrens definieert en zorgt voor een BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement).

Om als eerste een ankerpunt te bepalen dat jou de controle over de onderhandeling geeft en de richting bepaalt.

Hoe je constructief reageert op bezwaren en de behoefte van de ander achterhaalt.

Hoe je inspeelt op de Insights Discovery voorkeursstijl van de ander (blauw, rood, geel en groen)

Je oefent 16 slimme argumentieonderhandelings technieken om de ander makkelijker te overtuigen.

imboorling

Regenboog 5, 9090 Melle, België
T. +32 9 278 85 11
info@imboorling.be
www.imboorling.be

