

## Effectief Onderhandelen

2 DAGEN

*Onderhandelen wordt gezien als een specifieke kwaliteit. Succes in onderhandeling hangt vooral samen met de mate waarin u creatief en met zelfvertrouwen omgaat met de belangen van de ander en die van uzelf. In deze training ontwikkelt u uw onderhandelingsvaardigheden om tot de gewenste resultaten te komen. Dit betekent zowel het bereiken van een optimale uitkomst als het creëren van een goede relatie. Uitgangspunt is het zoeken naar een win-win situatie waarbij mensen en het probleem worden gescheiden. Samen wordt gewerkt aan een succesvol onderhandelingsresultaat.*



### Resultaat

- U bent in staat om onderhandelingen met succes te voeren
- U brengt uw onderhandelingskwaliteit naar een hoger niveau
- U leert oplossingen te zoeken in wederzijds belang
- U bent in staat om uw communicatiestijl aan te passen aan de onderhandelingspartner
- U leert om te gaan met spanning en emoties
- U bent in staat het onderhandelen doelgericht en effectief voor te bereiden
- U brengt uw onderhandelingsvaardigheden naar een hoger niveau

### Doelgroep

Iedereen die zijn of haar onderhandelingsvaardigheden wil verbeteren.

### Studiewijze

Voorafgaand aan de training vindt een intake plaats. Deze geschiedt schriftelijk. Hierin worden uw persoonlijke leerdoelen in kaart gebracht. Door gerichte oefeningen, scherpe analyse en waardevolle feedback ontwikkelt u uw onderhandelingsvaardigheden. Onder leiding van een ervaren trainer worden theorie en oefening afgewisseld en ervaringen gedeeld met andere deelnemers. U kunt onderhandelingsituaties uit uw eigen praktijk inbrengen. U sluit de training af met een persoonlijk actieplan.

### Duur, data en plaatsen

2 dagen. De training wordt verzorgd in Amsterdam, Utrecht, Rotterdam, Den Haag, Eindhoven, Den Bosch en Zwolle.

Training: do 22 apr – do 29 apr 2010

Training: do 17 juni – do 24 juni 2010

Training: do 23 sep – do 30 sep 2010

Training: do 25 nov – do 2 dec 2010

Training: do 10 feb – do 17 feb 2011

Training: do 21 apr – do 28 apr 2011

Training: do 16 jun – do 23 jun 2011

### Programma

- De kenmerken van onderhandelen
- Onderscheid in de onderhandelingsfasen
- Het creëren van een resultaatgericht onderhandelingsklimaat
- Inzicht in eigen gedrag en effecten
- Onderhandelsstrategieën
- Oplossingen zoeken in wederzijds belang
- Uw persoonlijke onderhandelingsstijl
- Doelgerichte voorbereiding van onderhandelingen
- Beste resultaat met inachtneming van de relatie
- Uw eigen vragen over lastige situaties of mensen
- Praktijksituaties en voorbeelden
- Persoonlijk actieplan

Maximale groepsgrootte: 12 personen

### Investing

€ 995

Dit bedrag is excl. € 37,50 per dag voor het dagarrangement. De totale investering is excl. btw.

### Advies en inschrijving

Voor uw vragen staan onze adviseurs u graag uitgebreid en deskundig te woord. Telefoonnummer 030 – 29 19 888. Het inschrijfformulier vindt u achter in de brochure of op internet ([www.icm.nl](http://www.icm.nl)).

Deze training biedt ICM ook In Company aan.