Effectief Onderhandelen

In deze training ontwikkel je je onderhandelingsvaardigheden om zowel optimale uitkomsten te bereiken als goede relaties te creëren.



Onderhandelen wordt gezien als een specifieke kwaliteit. Succesvol onderhandelen hangt vooral samen met de mate waarin je creatief en met zelfvertrouwen omgaat met de belangen van de ander en die van jezelf. In deze training ontwikkel je je 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-winsituatie waarbij het probleem gescheiden wordt van de mensen. Samen wordt gewerkt aan een succesvol onderhandelingsresultaat.

Kenmerken

Studieduur	2 weken
Investering	€ 1.195,-
Aantal locaties	11

Resultaat

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

Doelgroep

Mensen die hun onderhandelingsvaardigheden willen verbeteren.

Programma

Dag 1

- Kenmerken van onderhandelen
- Je persoonlijke onderhandelingsstijl
- Inzicht in eigen gedrag en effecten daarvan
- Onderscheid in de onderhandelingsfasen
- Onderhandelingsstrategieën
- Doelgerichte voorbereiding van onderhandelingen

Dag 2

- Creëren van een resultaatgericht onderhandelingsklimaat
- Oplossingen zoeken in wederzijds belang
- Beste resultaat met inachtneming van de relatie
- Jouw vragen over lastige situaties of mensen
- Eigen praktijksituaties

Studiewijze

Intake

In de schriftelijke intake geef je aan wat je leerdoelen, wensen en verwachtingen zijn. Je maakt daarmee vooraf helder wat je wilt bereiken; zowel voor jezelf als voor de trainer. Je persoonlijke leerdoelen staan centraal tijdens de training.

Praktijkgerichte bijeenkomsten

Door gerichte oefeningen, scherpe analyses en waardevolle feedback ontwikkel je je onderhandelingsvaardigheden. Onder leiding van een ervaren trainer worden theorie en oefening afgewisseld en deel je ervaringen met andere deelnemers. Je kunt onderhandelingssituaties uit je eigen praktijk inbrengen.

Persoonlijk actieplan

Je sluit de training af met een persoonlijk actieplan. Daarmee zorg je ervoor dat je doorgaat met leren ook nadat het traject is afgerond.

ICM-certificaat

Na afronding van de gehele training ontvang je thuis het ICM-certificaat.

Plaats & data

De klassikale training is van 9.30 tot 17.00 uur en omvat twee bijeenkomsten. Tevens is deze training volledig online te volgen via de Virtual Classroom.

De opleiding wordt gegeven in december 2026, januari 2027, april 2027, juli 2027, oktober 2027, januari 2028 en april 2028.

Je kunt kiezen uit de volgende locaties, dagen en dagdelen:

Online Virtual Classroom	Dag: vrijdag, woensdag of dinsdag
Amsterdam	Dag: dinsdag, woensdag of vrijdag
Arnhem	Dag: woensdag, vrijdag of dinsdag
Breda	Dag: dinsdag, vrijdag of woensdag
Den Bosch	Dag: dinsdag of vrijdag
Den Haag	Dag: dinsdag of vrijdag
Eindhoven	Dag: dinsdag, vrijdag of woensdag
Groningen	Dag: dinsdag, woensdag of vrijdag
Rotterdam	Dag: dinsdag, vrijdag of woensdag
Utrecht	Dag: woensdag, vrijdag of dinsdag
Zwolle	Dag: vrijdag, dinsdag of woensdag

Investering

De investering bedraagt € 1.195,-.

Dit bedrag is excl. € 57,50 per dag voor het dagarrangement of € 25,00 per avond voor het avondarrangement. Dit zijn kosten voor het gebruik van de accommodatie, koffie/thee/frisdrank en (bij het dagarrangement) een uitgebreide lunch. Voor online bijeenkomsten rekenen we uiteraard geen arrangementskosten.

Btw

De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Je betaalt in dat geval 10% bovenop de investeringsprijs.

Meer informatie

Financiering

Voor zowel werkgevers als particulieren zijn er voor het volgen van scholing diverse financieringsmogelijkheden en subsidies.

Meer informatie

Mogelijkheden vanuit je werkgever

Veel werkgevers hebben een opleidingsbudget waarmee medewerkers zich kunnen ontwikkelen en kunnen doorgroeien in hun carrière. Je kunt nagaan wat de mogelijkheden zijn binnen jouw organisatie door je arbeidsvoorwaarden erop na te slaan of door dit na te vragen bij je leidinggevende of HR.

Factuur

De factuur van deze cursus wordt na de eerste bijeenkomst verstuurd. Wil je de factuur eerder ontvangen? Je kunt dit aangeven in het opmerkingenveld bij jouw inschrijving.

Studiewijze Virtual Classroom

Wanneer je deze cursus volgt in de Virtual Classroom dan geldt deze studiewijze.

Incompany

Deze cursus biedt ICM ook incompany aan, voor maatwerk in jouw organisatie.

Advies

Voor meer informatie en inschrijving kijk op:

https://www.icm.nl/opleidingen-en-trainingen/sales/effectief-onderhandelen/

Of bel 030 – 29 19 888 voor persoonlijk studieadvies.