

2 Dagen

Ook in de Virtual Classroom beschikbaar

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.

Resultaat

- ✓ Je bent in staat om onderhandelingen met succes te voeren
- ✓ Je brengt je onderhandelingskwaliteit naar een hoger niveau
- ✓ 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.

Studiewijze

Voorafgaand aan de training vindt een online intake plaats. Hierin breng je je persoonlijke leerdoelen in kaart. Door gerichte oefeningen, scherpe analyse 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 onderhandelingsituaties uit je eigen praktijk inbrengen. Je sluit de training af met een persoonlijk actieplan.

Duur, data en plaatsen

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 online training is in vier dagdelen.

Training: vr 10 jun – vr 17 jun 2022
Training: wo 3 aug – wo 10 aug 2022
Training: vr 9 sep – vr 16 sep 2022
Training: wo 7 dec – wo 14 dec 2022
Training: vr 3 feb – wo 10 feb 2023
Training: wo 5 apr – wo 12 apr 2023
Training: vr 2 jun – vr 9 jun 2023

De training wordt verzorgd in Amsterdam, Arnhem, Breda, Eindhoven, Groningen, Online Virtual Classroom, Rotterdam, Utrecht en Zwolle.

Kenmerken

Studieduur: 2 dagen

Investing: € 1.095

Aantal locaties: 9

Programma

- Kenmerken van onderhandelen
- Onderscheid in de onderhandelingsfasen
- Creëren van een resultaatgericht onderhandelingsklimaat
- Inzicht in eigen gedrag en effecten daarvan
- Onderhandelingsstrategieën
- Oplossingen zoeken in wederzijds belang
- Je persoonlijke onderhandelingsstijl
- Doelgerichte voorbereiding van onderhandelingen
- Beste resultaat met inachtneming van de relatie
- Jouw vragen over lastige situaties of mensen
- Praktijksituaties en -voorbeelden
- Persoonlijk actieplan

Investing

De investering bedraagt € 1.095.

Dit bedrag is excl. € 37,50 per dag voor het dagarrangement of € 10 per avond voor het avondarrangement. Voor online bijeenkomsten rekenen we geen arrangementskosten. Alle prijzen zijn onder voorbehoud, bekijk de website voor actuele informatie. De totale investering is excl. btw. Vrijstelling van btw is mogelijk. Zie voor meer informatie www.icm.nl/btw.

Advies & inschrijving

Bekijk de meest actuele data en informatie op onze website.

-  Persoonlijk studieadvies 030 – 29 19 888
-  Offerte aanvragen of inschrijven www.icm.nl/eo

Deze training biedt ICM ook In Company aan (www.icm.nl/maatwerk).