



Business Improvement

Training: Intentioneel Onderhandelen

Waarom deze training:

Onderhandelen doen we elke dag, voor kleine en voor grote zaken. Na een onderhandeling kun je je goed voelen omdat je er veel hebt uitgehaald, of je voelt je minder goed omdat het resultaat toch nog tegenvalt. Voor de andere partij is het meestal omgekeerd. Als je met die ander vaker iets te doen hebt, spelen die gevoelens dikwijls mee in de volgende onderhandelingen. Je wilt je revancheren. Juist wanneer je met die ander een duurzame relatie* hebt, zou je altijd een goed gevoel willen overhouden aan een onderhandeling en je gunt dat die ander eveneens. In deze training leer je om onderhandelingen op een ander niveau uit te voeren dan het niveau van de machtspositie en de (positieve) manipulatie. Je leert bij jezelf en bij de ander te onderzoeken waar het nu werkelijk om gaat, wat van beide partijen de diepere motieven zijn bij de onderhandeling. Je leert een brug te slaan tussen beider belangen. Op dit niveau is macht en manipulatie taboe en het resultaat is een duurzame oplossing. Je leert vanuit je eigen intenties (bewust en onbewust) te luisteren naar de intenties van de andere partij. Je leert dat een compromis eigenlijk geen goede oplossing is omdat beide partijen iets moeten inleveren, de een zelfs meer dan de ander. Na de training ben je in staat in een onderhandeling 100% of meer van je belangen te realiseren en dat geldt ook voor de andere partij. Dat is pas win-win!

* een duurzame relatie heb je vrijwillig of onvrijwillig met mensen of instituten. Denk bijv. aan je partner (vrijwillig), burens (onvrijwillig), werkgever / werknemer (vrijwillig), collega's (onvrijwillig), buurlanden (onvrijwillig).

Rode draad door de training:

De rode draad door de training wordt gevormd door "The Harvard Negotiation Project", een methode van denken en handelen, ondersteund door technieken, die ons juist in hele complexe situaties in staat stelt om duurzame resultaten te bereiken. Op de achtergrond speelt een uitspraak van Albert Einstein: "Belangrijke problemen kunnen niet worden opgelost vanuit het zelfde denkniveau als waar we waren toen we ze creëerden."

Werkwijze:

Op interactieve wijze worden korte stukken theorie afgewisseld met intensieve oefeningen. Hierdoor wordt niet alleen de benodigde kennis aangereikt, maar tevens worden de benodigde vaardigheden aangeleerd. En passant worden de deelnemers aangesproken op de bijbehorende attitude (Bijv. authenticiteit, luisterhouding etc.). De groepsgrootte is beperkt tot maximaal 8 deelnemers.

Programma:

Dag 1. Op deze dag maak je kennis met de trainer en met de overige deelnemers. Het programma en de werkwijze worden uiteengezet en aansluitend worden de doelen, waarmee je naar de training komt, aangescherpt tot een zodanig niveau, dat ze binnen de context van de training realiseerbaar zijn. De beste kans op succes. Aansluitend begint deze dag met een kort overzicht van verschillende onderhandelingsstijlen, met rollenspellen, om beter onderscheid te kunnen maken. Op deze dag leer je wanneer welke stijl effectief kan worden toegepast. Er wordt een aanzet gemaakt naar Intentioneel Onderhandelen, de kaders worden aangegeven en de eerste oefeningen worden uitgevoerd.

Dag 2. Op deze dag gaan we de diepte in. Hier komen we onszelf tegen, want we werken naar een paradigmawisseling toe. Gevestigde ideeën over onderhandelen worden omvergeworpen om plaats te maken voor vernieuwing. Op deze dag wordt d.m.v. van vele praktijkvoorbeelden en rollenspellen duidelijk hoe een duurzame oplossing verkregen kan worden en welke rol jij daarin kan nemen. Omdat Mediation is gebaseerd op



Business Improvement

dezelfde uitgangspunten, sluiten we af met een korte inleiding over mediation, zodat je ook bij conflicten uit bemiddelaars met verschillende aanpakken kunt kiezen.

Het programma kan gedetailleerd worden afgestemd op elke organisatie, doelgroep en doelstelling. Dit kan consequenties hebben voor de doorlooptijd en de investering. Vraag vrijblijvend om advies.

Werkvormen:

De ervaring leert dat leerprocessen het meest effectief zijn als de deelnemers voortdurend actief zijn betrokken bij het programma. BTC hanteert daarom een aanpak waarbij de interactie tussen de inleider en de deelnemers enerzijds en tussen de deelnemers onderling anderzijds voortdurend wordt gestimuleerd. Bovendien heeft het cognitieve leren pas zin als het leidt tot daadwerkelijk ander gedrag. Men moet het wel gaan doen!

Bij alle trainingen vindt een afwisseling plaats tussen theoretische kaders en de oefenpraktijk. De bijeenkomsten zullen voornamelijk gericht zijn op het in praktijk brengen van de aangereikte theorieën. Het oefenen zelf gebeurt tijdens de sessies in de vorm van rollenspellen en/of opdrachten. Bij sommige rollenspellen wordt gebruik gemaakt van video om nog beter feedback te kunnen geven en om de deelnemers bewust te leren omgaan met eigen en andermans non-verbale gedrag.

Agenda:

Dagprogramma: 2 losse dagen, van 9.00 uur tot 17.00 uur.

Avondprogramma: 4 avonden (een maal per week), van 18.00 uur tot 21.30 uur.

Investering:

€ 5.520,- (In-company prijs, inclusief materiaal, exclusief accommodatie en exclusief BTW)