

Hoe met vertrouwen onderhandelen?

DOELSTELLINGEN

We onderhandelen dagelijks op ons werk zonder dat we dit ten volle beseffen. We zouden dit ook doeltreffend communiceren kunnen noemen.

Een aantal voorbeelden:

Een verzoek uiten naar een interne of externe klant naar aanleiding van gewijzigde processen of procedures; een promotie of een loonsverhoging durven op tafel leggen; een specifieke medewerker van een andere dienst op je project aan boord krijgen; vragen aan een collega om de juiste werkwijze toe te passen; je doelstellingen met je leidinggevende uitklaren; een parkeerplaats onderhandelen; een budgetverhoging bespreekbaar maken; ...

Dit zijn allemaal situaties waarin we onze onderhandelingsvaardigheden bewust kunnen gebruiken om met meer vertrouwen het gesprek aan te gaan, de juiste dingen aan te halen en impact te hebben op de uitkomst.

Een goede voorbereiding van jezelf, mentaal en inhoudelijk, is cruciaal.

Alsook het kunnen inspelen op de al dan niet geuite behoeften van je gesprekspartner.

Tijdens deze interactieve workshop wisselen we veelvuldig theorie af met praktijkoefeningen en reflectiemomenten opdat de participanten de basis onder de knie hebben, toepasbaar op de werkvloer.

Deze opleiding geeft een antwoord op de volgende vragen:

- Hoe doeltreffend communiceren?
- Hoe een onderhandelingsconversatie voorbereiden?
- Hoe kan je tegelijk waarde creëren en verdelen?
- Hoe omgaan met emoties (bij uzelf en bij de ander)?
- Hoe omgaan met het “vrees voor conflict, dus zeg ik het maar niet”-syndroom?
- Welke impact heeft jouw persoonlijke voorkeurstijl op anderen?

SAMENVATTING

Categorie:

- Persoonlijke ontwikkeling

Niveau:

Basic

Type opleiding:

Klassikale opleiding

Prijs:

- Lid: € 880.00
- Niet-lid: € 1010.00
- Partner BZB: € 880.00
- Incompany: op maat, prijzen op aanvraag

DOELGROEP

De opleiding kan door verschillende doelgroepen worden gevolgd:

- professionals waarvoor onderhandelen geen deel uitmaakt van de functie, met andere woorden voor non-sales gerelateerde functies;
- professionals die met onuitgesproken vragen of issues zitten maar niet weten hoe dit aan te pakken;
- professionals die op zoek zijn naar een “how to” op vlak van daadkrachtig onderhandelen.

VEREISTE VOORKENNIS

Personal development opleiding: deze opleiding vereist geen specifieke voorkennis.

PROGRAMMA

INHOUD

Klassikale opleiding (*duurtijd 6 uur*)

- Check-in
- De verschillende stappen in een onderhandelingsconversatie
- Exploreren van verschillende voorkeursstijlen
- Omgang met emoties (bij jezelf en bij de ander)?
- Nodige mindset om waarde te creëren en te verdelen
- Impact van conflictvermijdingsangst
- Onderhandelingsconversaties oefenen & debriefing
- Lereroogst en check-out

Online intervisie (in groep) (*duurtijd 3 uur*)

- Reflectie: Wat loopt goed, wat nog niet
- Welke vragen zijn onbeantwoord
- Oefenen en debriefing van individuele cases

PRAKTISCHE INFORMATIE

- **Duurtijd:** 1 daagse workshop (6 lessen) en 1 intervisie (3 uren)
- **Uren:** 09:00 tot 17:00 en intervisie 09:00 tot 12:30
- **Plaats:** Febelfin Academy: Phoenix building, Koning Albert II-laan 19, 1210 Brussel

METHODOLOGIE

Een ‘**Klassikale opleiding**’ volg je in groep. Je bent samen met de andere deelnemers en de docent aanwezig op een afgesproken tijdstip in hetzelfde leslokaal. Er is mogelijkheid tot interactie en feedback, zowel van de deelnemers naar de docent toe als omgekeerd. Het lesmateriaal bestaat als basis uit een presentatie via het MyFA leerplatform, aangevuld met diversen zoals (digitale syllabus, presentatie, audiovisuele fragmenten, ...).

Opleidingsmateriaal: Powerpoint presentatie, cases, ...