



Onderhandelen

Cursusduur: 2 Dagen **Cursuscode: GNS100E**

Beschrijving:

Of je nu vraagt om resources, moet onderhandelen met een klant, of te maken hebt met een conflictsituatie, als je goed kunt onderhandelen ben je meer dan effectief. In deze (inter)actieve training worden de onderhandelingstechnieken geoefend en krijgt je direct feedback. Op deze wijze worden je onderhandelingsvaardigheden verbeterd en kom je erachter wat je persoonlijke stijl is en hoe deze evt. kan worden aangepast in verschillende situaties.

Doelgroep:

Deze cursus is speciaal ontwikkeld voor individuen die onderhandelen met zowel interne- als externe klanten.

Doelstelling:

- Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:
 - Karakteristieken van onderhandelingsstijlen te herkennen
 - Het onderhandelingsproces te beschrijven
 - Succesvol te onderhandelen
 - Te reageren op conflictsituaties
-

Cursusinhoud:

1. Introductie

- Wat is onderhandelen
- Onderhandelingsfactoren
- Het onderhandelingsproces

2. Strekking van Onderhandelen

- Onderhandelen in concurrentie
- Natuurlijke strekking
- Tactiek van onderhandelen

3. Onderhandelen (concurrentie versus samenwerking)

- 2 onderhandelingsstijlen
- Positie versus belang
- Gedrag tijdens onderhandelen
- Gemeenschappelijke interesses
- Strategie om vertrouwen te winnen

4. Voorbereiding

- Het plannen van de onderhandeling
- Situationele analyse
- Ontwikkelen van je eigen strategie

5. De onderhandeling zelf

- Het belang van luisteren
- De kunst van de dialoog
- Het stellen van effectieve vragen

6. Het plannen van acties en vervolgstappen

- Je eigen onderhandelings worksheet
 - Je persoonlijke leerplan
-

Nadere informatie:

Neem voor nadere informatie of boekingen contact op met onze Customer Service Desk 030 - 60 89 444

info@globalknowledge.nl

www.globalknowledge.com/nl-nl/

Iepenhoeve 5, 3438 MR Nieuwegein
