

# COMMUNICATIE



Kleinzand 8

5324 EJ Ammerzoden

T. 073 6126095

[www.movethecrowd.nl](http://www.movethecrowd.nl)

[info@movethecrowd.nl](mailto:info@movethecrowd.nl)

## Onderhandelen

### Algemene informatie:

We onderhandelen wat af in Nederland! In ons poldermodel staat onderhandelen centraal om een modus te vinden om voor beide partijen winst te genereren. Dit is dus iets anders dan water bij de wijn doen. Onderhandelen gaat fout wanneer het berust op macht of machtsverhoudingen. Dan is er minder sprake van wederzijdse winst en zal degene die het onderspit delft met gemengde gevoelens blijven zitten. Met alle gevolgen van dien.

### Doelgroep:

Of je nu moet onderhandelen met een prospect, klant, collega, leidinggevende of iemand uit je privésituatie: de onderhandelingsmethodiek is in veel situaties gelijk. Natuurlijk verschilt de inhoud maar de wijze waarop twee of meer partijen bij elkaar gaan komen hebben heel veel overeenkomsten. Als je op de hoogte bent van verschillende onderhandelingsmethodieken ben je beter in staat wederzijds gewin te realiseren en daarmee de relatie te behouden en te verstevigen.

### Programma-onderdelen:

- Definitie van onderhandelen
- Gedragsmodel van onderhandelen
- Inhoud versus relatie
- Star versus flexibel optreden
- Wat zijn de verschillende onderhandelingsfasen?
- Hoe hanteer ik verschillende impasses?
- Het beïnvloeden van de sfeer
- Het beïnvloeden van de machtsbalans
- Hiërarchische macht
- Kennismacht
- Relatiemacht
- Hoe ga je om met de achterban?
- Hoe ga ik om met het onderhandelingsproces?
- Opstellen van een persoonlijk actieplan.

### Vorbereiding:

Beschrijf enkele situaties waarin van jou verwacht wordt dat je een onderhandeling tot een goed einde brengt.

### Duur:

4 dagdelen

### Vorm:

Klassikaal

### Investering:

€ 990,00 excl. BTW

### Inclusief:

- Alle benodigde leer- en oefenmaterialen.
- Arrangement (zaalhuur, koffie, thee en lunches bij de dagopleiding).
- Onbepaalde hulp buiten de opleidingsuren in de vorm van telefonische en E-mail ondersteuning.

### Resultaten:

Na het afronden van de workshop ben je in staat om:

- Wederzijdse belangen te achterhalen.
- De altijd bestaande machtsbalans beter te kunnen hanteren.
- Meer uit je onderhandeling te kunnen halen.
- Het onderhandelingsproces meer jouw hand te zetten.