

Betaalbaar bedrijfsadvies en opleidingen op maat van uw bedrijf en mensen

Opzet

Onderhandelen is een bijzondere vorm van **communicatie**, die er op gericht is om **verschillen** tussen partijen zo bij te stellen dat een **overeenkomst** toch mogelijk wordt. Geen verschillen? Dan ook niet onderhandelen?

Wanneer beide partijen **open staan** voor samenwerking valt onderhandelen nog wel mee, maar vaak is de wil bij een van beiden (schijnbaar) zoek, of komt er een onderhandeling omdat er geen weg naast is, het beroemde TINA*syndroom.

Er is in zo'n geval niet voldoende **vertrouwen** voor een evenwichtige **win/winovereenkomst**. Je moet dan kiezen: eerst vertrouwen herstellen of onderhandelen vanuit **(on)macht**?

Wat doen onderhandelaars eigenlijk? **Onderhandelaars onderzoeken** belangen, intenties en posities, en **ruilen** met elkaar, een toegeving tegen een toegeving. Hierbij houden ze natuurlijk heel erg in de gaten dat ze niet te veel weg geven, en fatsoenlijke waarde in ruil krijgen. Daarom maken onderhandelaars minstens een grondige **voorbereiding** van wat langs beide zijden te ruilen

valt, en brengen dit soms in kaart in een **onderhandelingsmatrix**.

De gewenste duur van de relatie is hierbij erg belangrijk: wanneer je maar één keer met iemand wil samenwerken doe je minder moeite, en moet je voor de toekomst ook met minder risico's op foute precedenten rekening houden.

Onderhandelaars proberen hun **belangen** veilig te stellen, en een zekere **macht** te verwerven aan de tafel. Hierdoor ontstaan soms complexe onderhandelingspulletjes, met zichtbare en onzichtbare betrokkenen.

* TINA There is No Alternative

Wat doe je (nog) beter na deze workshop?

Na deze workshop heeft u een **helikopterzicht** op de **parameters** die spelen bij een onderhandeling, de **opties** die u heeft inzake stijl tijdens en de **druk** die u wel of niet wil voeren op de onderhandelingen.

U herkent de **basic tricks** van anderen. U heeft een instrument in handen voor uw **systematische voorbereiding** en om **overzichtelijk concessieruimte** in te plannen. U zal beter de grenzen aan uw toegeeflijkheid plannen, inbouwen en beheren.

Inzicht zonder **oefening** rendeert niet echt: daarom heeft u ook enkele praktische casussen doorlopen en betere voeling met de praktijk aan de onderhandeltafel.

Programma

Het jargon van onderhandelaars en onderhandelingen

Vorbereiden van een onderhandeling

Machtsbalans, vertrouwen, intenties en posities onderzoeken en in kaart brengen

Houding en communicatiestijlen, heb je te kiezen? Zacht, hard, win/win (positioneel en principieel onderhandelen)

Vorbereiden van onderhandelingsruimte en een sterke uitweg. Opstellen van een onderhandelingsmatrix

Aan de onderhandelingstafel (practicum)

Werkopdrachten en casusbesprekingen in uiteenlopende onderhandelingsdomeinen zoals werkingsbudgetten, HR, commercieel overtuigen,...

Invloed uitoefenen op de uitkomst? Manipuleren en tricks aan de onderhandelingstafel

Omgaan met lastige situaties



Is dit een programma voor u?

Is uw deal met klanten, medewerkers of leveranciers pas rond na een soms complexe afweging en ruil tussen elkaars verwachtingen en belangen? Is een principieel akkoord in uw vak waardeloos tot alle modaliteiten van de uitvoering grondig doorgepraat zijn? Is er geen akkoord mogelijk tenzij na een discussie ten gronde over details en concessies? Moet u altijd mee op zoek naar een waardevolle compromis? Dan mag u onderhandelen zeker niet aan het toeval of de ingeving van het moment over laten. Start hier met de basis.

Duur training

2 dagen

Vereiste voorkennis

geen

U kan ons steeds vrijblijvend contacteren voor meer informatie over deze training of andere werkvormen waartoe dit thema zich leent, zoals key note speech, coaching enz.