



Excellent Onderhandelen

“Getting to Yes”

Een onderhandeling is een proces waarmee twee personen of groepen (de partijen) proberen om door middel van voorstellen en tegenvoorstellen tot een overeenkomst te komen. De reden dat we onderhandelen is dat we proberen om iets te bereiken wat we anders niet zouden kunnen bereiken.

Het onderhandelingsproces bestaat uit een reeks van voorstellen en tegenvoorstellen. Wat is de beste aanpak als mensen onenigheid hebben? In principe zal elk volgende bod dichterbij de wens van de andere partij liggen. De partijen geven steeds een beetje toe, totdat ze het eens worden.

Wikipedia

De Harvard stijl van onderhandelen, het zogenaamde principieel onderhandelen, scheidt de mensen van het probleem en zoekt gezamenlijk naar een *win-win* oplossing. Deze methodiek is ontwikkeld door met honderden onderhandelaars, rechters, militairen, politici etc, te spreken. Vanuit hun lessons learned is deze methode ontwikkeld. De inhoud van de training gaat over:

- a. het probleem; onderhandelen over posities in plaats van over de belangen.
- b. Hoe zoek je tot oplossingen in wederzijds belang.
- c. Hoe stel je objectieve criteria op?
- d. Omgaan met verschil in macht tussen beide partijen, met de harde onderhandelaar,
- e. We behandelen vragen over hoe om te gaan met mensen, tactieken en macht.

YES Human Factors BV doet dit m.b.v. van zeer ervaren trainers en docenten met een achtergrond in management (operationeel en HR), psychologie, organisatieontwikkeling en verandkunde. De praktijkervaring van 10-tallen jaren komt uit verschillende organisaties, zoals Siemens, Koninklijke Luchtmacht, KLM, Martinair, Ministerie van Binnenlandse zaken, politie etc.

YES Human Factors BV geeft trainingen binnen de marktsegmenten: ziekenhuizen, kustwacht, proces industrie, IT, veiligheidsregio's, banken en luchtvaart.

Wij nodigen u van harte uit deel te nemen aan dit interactieve, praktische en inspirerende programma.

Jean-Pierre Kahlmann en Han van der Meer
Partners YES Human Factors BV

www.yeshumanfactors.nl

Yes
HUMAN FACTORS

Effectief Onderhandelen

Onderhandelen is speciaal ontwikkeld voor middel- en hoger management die willen groeien in hun organisatie en draagt bij aan een veilig, effectief en efficiënt werkklimaat.

Omschrijving

De training geeft inzichten maar tevens handvaten voor het effectief onderhandelen op ieder niveau.

Programmatijden

Dag1:

9.00	Ontvangst met koffie
9.30	Voorstelrondje
10.00	Inleiding
10.30	Onderhandelen (Oefening)
11.30	Pauze
11.15	Positioneel onderhandelen
12.30	Lunch
13.30	Oplossing; mensen, belangen, keuzes, criteria
15.00	Pauze
15.30	Vorbereiding voor een onderhandeling
16.30	Evaluatie en Afronding
17.00	Einde

Dag2:

09.00	Ontvangst met koffie
09.30	reflectie op dag 1
10.00	De methode; scheidt de mensen van het probleem.
11.00	Pauze
11.15	Emoties en communicatie tijdens onderhandelen
12.00	Lunch
12.45	Ja maar, als de andere partij ...
13.45	Pauze
14.00	Eind Oefening
15.30	Pauze
15.40	Vragen en antwoorden over Excellent onderhandelen
16.40	Evaluatie en Afronding
17.00	Einde

Vragen en aanmelden

Voor meer informatie en voor aanmelding kunt u contact opnemen met:

- Jean-Pierre Kahlmann, partner, 06 53 139 981
- Han van der Meer, partner, 06 23 915 971

Of een mail naar info@yeshumanfactors.nl

Overzicht

Effectief Onderhandelen

Duur programma

2 dagen

Groepsgrootte

3-12 personen of in overleg

Data

In overleg

Locatie

YES Human Factors

Voorstraat 2

5353 KE Dieden

Of

in overleg In company of in de buurt van uw woon- en /of werkplek

Kosten

V.a. € 1080,- excl. btw per deelnemer

Excl. huur, overnachting e.d.

Studiemateriaal, koffie, thee en lunch zijn inbegrepen

Methodiek

- Reflectief inzicht verschaffen
- Huiswerk vooraf aan de eerste training (leesopdracht)
- Groepsdiscussies
- Groepsopdrachten

Huiswerkopdracht / teaser voorafgaand aan de training:

Afhankelijk van of het MD traject reeds gevolgd is.