Onderhandelen met Vertrouwen

Wil jij ook stevig voorbereid het onderhandelingsgesprek ingaan? En vol vertrouwen aan tafel zitten? Wil je overtuigender en helderder communiceren met behoud van de relatie? Onderhandelen met Vertrouwen begint met een solide basis. Tijdens de tweedaagse training duiken we in de structuur van een goed onderhandelingsgesprek. Je leert hoe je de regie pakt én behoudt, in iedere fase van de onderhandeling. En dat met behoud van de relatie. Goede deal, toch?

Wil jij?

- **Je onderhandelingen beter voorbereid en zelfverzekerder ingaan**
- **De basisprincipes van onderhandelen onder de knie krijgen**
- **Effectief communiceren zonder de relatie te schaden**
- **Leren hoe je samen naar een win-win situatie kunt komen**

Wat leer je?

Nee, achteroverleunen gaat niet lukken. Je wordt flink aan het werk gezet om de geleerde theorie direct toe te passen. We besteden aandacht aan het voorbereiden van de onderhandeling. Je leert de basisprincipes van succesvol onderhandelen en hoe je overtuigend communiceert. Zo ontwikkel je de vaardigheden die je nodig hebt om enerzijds met overtuiging te onderhandelen en anderzijds je relaties te verstevigen. Deze training zal je nog lang bijblijven.

Voor wie?

Deze training is voor professionals met minimaal drie jaar HBO+ werkervaring die af en toe onderhandelen, en nog niet jarenlange onderhandelingservaring hebben. Denk aan afdelingshoofden, accountmanagers, adviseurs, commercieel managers, juristen, HR-professionals, projectmanagers en inkoopmanagers in zowel publieke als private sectoren.

En daarna?

Wat kun je, als je de training Onderhandelen met Vertrouwen hebt afgerond? Je hebt meer zelfvertrouwen, zelfkennis en begrip van processen tussen mensen. Je kunt krachtig overtuigen. Verbinding maken. Regie pakken. Grenzen aangeven. Zichtbaar zijn. Flexibel opereren. Enthousiasmeren. En last but not least: resultaten behalen.

Dus waarom doen?

- Een praktische training vol oefenmomenten
- Ontdek je sterke punten en valkuilen in reflectiesessies
- Pas bewust verschillende communicatiestijlen toe op basis van het Invloedmodel®
- Leer onderhandelingen beter voorbereiden én succesvoller uitvoeren

Waarom moeilijk doen, als het samen kan?

Wat is het Invloedmodel®?

Het Invloedmodel®, ontwikkeld op Harvard, is een krachtig wetenschappelijk model dat de basis vormt van het gedachtengoed van Bureau Zuidema. Het omvat alle communicatiestijlen en helpt je om scherp naar communicatie te kijken. En ze toe te passen natuurlijk. Dit model vind je in Nederland alleen bij Zuidema.

Eigen trainingslocaties

Je wordt in de watten gelegd. Je hoeft nergens aan te denken. En dat in een verrukkelijke omgeving. Zonder plastic koffiebekertjes of saaie dertien-in-een-dozijnzaaltjes. Het is alsof je in een bubbel stapt. Waarin je je fijn op jezelf en je leerproces kunt focussen. We hebben zelfs op maat gemaakte zalen voor bepaalde oefeningen. Inderdaad, hét verschil tussen een gemiddelde en een geweldige training.

House of influence Oosterbeek
Midden in de prachtige bossen op de Veluwe.

House of influence Amsterdam
In het moderne, levendige NDSM-werf gebied.

Blijf je slapen?

Onze intensieve dagen worden afgesloten met een diner. We raden je aan om daarna te blijven overnachten. Zo kun je al je nieuwe kennis en inzichten verwerken, alles uit je training halen en tegelijkertijd samen afschakelen na de trainingsdag.

Wie zijn de trainers?

Je gaat aan de slag met ervaren trainers. Mensen die er meer dan 1000 vlieguren voor de groep op hebben zitten. En dat is fijn. Want je trainers en groep (professionals zoals jij) functioneren als spiegel. De theorie die je leert, pas je direct toe. Je oefent en experimenteert, ook met simulaties uit jouw werkpraktijk. Ook met een trainingsacteur. Je krijgt veel feedback. Je wordt uitgedaagd, geconfronteerd en aangemoedigd. Spannend? Ja. Leerzaam? Enorm.

We blijven er voor je

Natuurlijk zijn we er voor je, ook na je training. De Zuidema Influence Hub® - ons platform- blijft voor jou toegankelijk, voor effectmetingen, oefenmateriaal en feedback.

Heb je vragen?

Of wil je weten of deze training past bij jouw doelen? Plan een vrijblijvend adviesgesprek met één van onze trainingsadviseurs. Zij kennen onze trainingen door en door en kunnen met je meedenken.

Plan een adviesgesprek via zuidema.nl/adviesgesprek

In het kort

Duur: 2 dagen
Groepsgrootte: 6 - 9 deelnemers
Werkniveau: HBO+
Voorbereidingstijd: 1 tot 2 uur

Meer weten over prijzen, data, tijden, locaties, opbouw & inhoud van het programma?
Kijk op zuidema.nl/onderhandelen

Wij zijn Bureau Zuidema

We zijn een eigenzinnig trainingsbureau dat het sinds 1962 net even anders doet. Bij ons kun je niet achteroverleunen. We brengen je in beweging, laten je patronen doorbreken, inzichten opdoen en stimuleren je om te ervaren. Te leren. Dus vooral: te doen. Dat maakt ons populair. We hebben al ruim 150.000 professionals getraind.

Op al onze trainingen zijn algemene voorwaarden van toepassing. Kijk voor meer info op zuidema.nl/algemene-voorwaarden.
Bureau Zuidema, Leusden // 033-434 58 00 // info@zuidema.nl // www.zuidema.nl