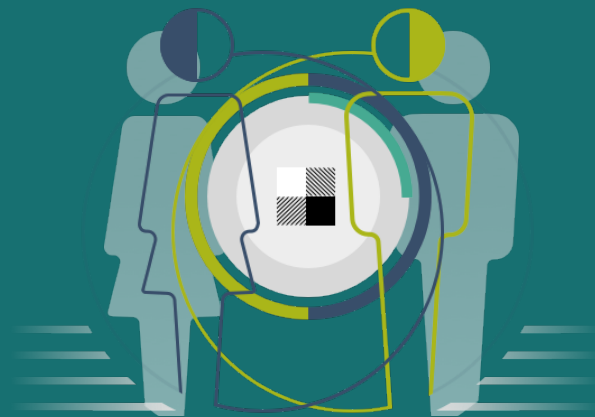

THE ESSENTIAL NEGOTIATOR



2-DAAGSE WORKSHOP
VOOR EFFECTIEF
ONDERHANDELEN

OVERZICHT

The Essential Negotiator is een workshop gericht op het ontwikkelen van onderhandelingsvaardigheden voor mensen die weinig tot geen training hebben ontvangen op het gebied van onderhandelen.

U krijgt een grondige basiskennis over de theorie van onderhandelen en daarna krijgen deelnemers te zien hoe de theorie in de praktijk kan worden gebracht in een veilige en behulpzame leeromgeving.

Door een combinatie van inbreng van de groep, praktische rollenspellen, feedback en zelfreflectie, maken deelnemers snel vooruitgang en krijgen ze vaardigheden en zelfvertrouwen die ze direct kunnen gebruiken bij onderhandelingen in de praktijk.

BELANGRIJKSTE KENMERKEN

- Een workshop op locatie die 2 dagen duurt met het beperkte aantal van 12 deelnemers voor een optimale leerervaring
- Geleid door een expert consultant in onderhandelen met jarenlange relevante commerciële ervaring
- Grondige kennismaking met de principes van onderhandelen op gemiddeld niveau, inclusief de 14 gedragingen van de onderhandelaar
- Inleiding tot het '8 Stappen' model, een eenvoudig proces van 8 stappen dat op alle soorten onderhandelingen toe te passen is
- Rollenspellen over waargebeurde onderhandelingen, gefilmd voor feedback om het juiste gedrag te analyseren, te oefenen en te modelleren
- Gebruik van een set met hoogwaardige online en offline planning tools
- Online profilering om belangrijke ontwikkelingsgebieden te identificeren en 360° feedback

BESCHRIJVING

The Essential Negotiator behandelt de fundamentele vaardigheden, veertien onderhandelingsgedragingen en een breed scala aan planningshulpmiddelen die belangrijk zijn voor effectief onderhandelen.

Het biedt deelnemers de mogelijkheid tot leren, oefenen en presteren met een reeks uitdagende onderhandelings situaties die door onze eigen onderhandelingsdeskundigen worden verzorgd. De deelnemers zijn in staat om het 8-stappen onderhandelingsproces over te nemen en toe te passen, wat helpt om de best practice-aanpak voor elke fase van een overeenkomst te verduidelijken.

Deelnemers ronden The Essential Negotiator af met nieuwe kennis over en aanpak van deze essentiële commerciële en levensvaardigheid. Ze zullen een meetbaar positief verschil waarnemen in de resultaten die ze bereiken, zowel in hun commerciële onderhandelingen als die buiten het werk.

DIT PROGRAMMA PAST BIJ U ALS...

U een manager of medewerker bent uit ongeacht welk vakgebied die vaardigheden, kennis en zelfvertrouwen op het gebied van onderhandelen van gemiddeld niveau wil bereiken.

U een stevige basis wilt hebben op het gebied van onderhandelen, als een voorloper op deelname aan onze cursus voor gevorderden, The Complete Skilled Negotiator of TCSN-6.

Neem voor MEER INFORMATIE contact met ons op via thegappartnership.com