
THE VIRTUAL NEGOTIATOR



HET ONLINE
TRAININGSPROGRAMMA
VOOR UITMUNTEND
VIRTUEEL ONDERHANDELEN

OVERZICHT

We leven in een wereld die steeds digitaler wordt, waarin onderhandelingen met steeds minder face-to-face vergaderingen of telefoongesprekken plaatsvinden - of misschien wel helemaal zonder. Zo is ook digitaal leren voor professionals steeds vaker de norm omdat het gemak, waarde en effectiviteit biedt.

Deze splinternieuwe workshop van The Gap Partnership combineert deze nieuwe commerciële realiteiten om een innovatieve online leerervaring te bieden voor onderhandelaars van over de hele wereld.

In de workshop leren deelnemers strategieën en tactieken die ingezet kunnen worden bij alle onderhandelingen op basis van 'best practice', of ze nu persoonlijk, via de mail of telefonisch plaatsvinden, het levert gegarandeerd succes.

BELANGRIJKSTE KENMERKEN

- Een workshop die volledig online is, zodat afgevaardigden kunnen deelnemen ongeacht waar ze zich op de wereld bevinden.
- "Live" aangeboden door ervaren consultants in onderhandelen met jarenlange relevante commerciële ervaring
- Een volledige inleiding tot de fundamentele principes van vakkundig onderhandelen
- Diepgang en training in de 14 essentiële gedragingen van de onderhandelaar
- Een bewezen proces bestaande uit 8 stappen dat toegepast kan worden op alle huidige en toekomstige onderhandelingen, zowel virtueel als face-to-face, om te zorgen voor optimale resultaten
- Rollenspellen uit het echte leven, inclusief een onderhandeling die volledig via de mail wordt gevoerd
- Toegang tot een reeks hoogwaardige online planningstools
- Online profiel en 360° feedback

BESCHRIJVING

In het moderne leven vol e-mail, videobellen, sms'jes en instant messaging, vinden veel onderhandelingen plaats zonder de persoon waarmee u onderhandelt te ontmoeten of zelfs maar te zien. Deze "virtuele" onderhandelingen kunnen het traditionele proces verstoren door technieken zoals het lezen van lichaamstaal uit te schakelen.

In The Virtual Negotiator leert u de nieuwe regels, strategieën en tactieken die u helpen uw zelfvertrouwen te vergroten en stress te verminderen, zelfs bij de moeilijkste virtuele onderhandelingen.

U leert een eenvoudig proces van 8 stappen dat u dagelijks kunt gebruiken bij elke onderhandeling. We laten u zien, hoe u het kunt aanpassen en toepassen op interacties op afstand waarbij digitale media het primaire platform voor onderhandelen zijn.

U sluit de workshop af met de vaardigheid om meesterlijk te kunnen onderhandelen, of het nu persoonlijk of virtueel is, en het vertrouwen om al uw onderhandelingen te voeren als een expert.

The Gap Partnership is wereldwijd het leidende consultancybureau op het gebied van onderhandelen. We leren onze klanten van over de hele wereld al meer dan 20 jaar hoe ze moeten onderhandelen. Deze cursus zal u gegarandeerd gedragsveranderende vaardigheden leren die nu relevanter zijn dan ooit tevoren.

DIT PROGRAMMA PAST BIJ U ALS...

U een commercieel onderhandelaar bent die onderhandelingsvaardigheden wil ontwikkelen, zowel face-to-face als online.

U merkt dat het gedrag van uw klanten en leveranciers verandert, inclusief reisverboden, minder persoonlijke ontmoetingen en een toename in virtuele onderhandelingen en onderhandelingen via e-mail.

U op zoek bent naar een cursus voor onderhandelingsvaardigheden die volledig online wordt gegeven en waarvoor u niet hoeft te reizen.

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