

Onderhandelen

Workplace Learning

Training code	ONHA-COMPI
Gesproken taal	Nederlands
Taal materiaal	Nederlands
Kosten	€1.745,00 excl. BTW Geen extra kosten.

Wat is Onderhandelen

Samenwerken is niet moeilijk wanneer iedereen hetzelfde wil en er geen sprake is van verschil in belangen. De realiteit blijkt echter meestal anders te zijn. Als belangen moeilijk te verenigen zijn ligt het gevaar van een conflict op de loer. Via vergaderingen, overleg en besprekingen probeer je dan tot overeenstemming te komen, waarbij je, vaak zonder je daarvan bewust te zijn, van onderhandelingsvaardigheden gebruik maakt. Vooral wanneer je voor het bereiken van jouw doelstellingen van de ander afhankelijk bent, krijg je te maken met de vraag hoe je kunt opkomen voor de eigen belangen en tegelijk de relatie met de ander(en) goed kunt houden. Je wilt weten hoe je, in plaats van het conflict, de samenwerking kunt opzoeken om jouw onderhandelingen succesvoller te laten verlopen.

Het onderhandelingsproces en de verschillende soorten stijlen die je daarbij kunt inzetten, vormen voor een belangrijk deel de inhoud van deze training. Naast de theorie is er voldoende ruimte om het geleerde in de praktijk te observeren en oefenen. Het gaat daarbij om het vergroten van je praktische vaardigheden om met de dilemma's van onderhandelingen om te gaan en belangentegenstellingen om te buigen tot goede afspraken.

Na afloop van de training ben je, afhankelijk van je leerdoel:

- Bekend met de kenmerken van effectief onderhandelen
- Je bewust van de verschillende soorten onderhandelingsstijlen en wanneer deze relevant zijn
- Je bewust wat de eigen voorkeursstijl is en wat het effect daarvan op anderen is
- Bekend met de fasen in het onderhandelingsproces en je bewust van het belang van een goede voorbereiding
- Bekend met de vaardigheden die in de verschillende fasen van het onderhandelingsproces vereist zijn
- In staat om stellig de eigen positie en het belang daarachter naar voren te brengen
- In staat emotionele manipulaties te herkennen en daar effectief mee om te gaan
- In staat om het belang van de ander te onderkennen en daar zodanig rekening mee te houden dat jouw eigen belangen zo min mogelijk geschaad worden
- In staat om het onderhandelingsklimaat zó te beïnvloeden, dat ook de ander bereid is over

het eigen standpunt na te denken en er gezamenlijk naar alternatieven gezocht kan worden

Aan de hand van je leerdoel bepaal je samen met je begeleider welke onderwerpen in de training aan bod komen.

Voor wie is Onderhandelen

Deze training is bestemd voor iedereen die in het dagelijkse werk te maken heeft met kwesties waarbij belangen van partijen een wezenlijke rol spelen. Je kunt daarbij denken aan leidinggevenden, projectleiders, stafmedewerkers, accountmanagers en consultants.

Voorvereisten

Van de deelnemers wordt verwacht dat zij over enkele jaren (werk)ervaring beschikken, waarin zij in onderhandelingsituaties hebben geparticipeerd. Deze training staat niet op zich, maar maakt deel uit van verschillende van onze curricula. Jij wilt de juiste opleidingskeuze maken en je optimaal ontwikkelen. Onze curricula helpen je daarbij. Benieuwd? Je vindt ze op de Curriculum pagina.

Doelstellingen

Samenwerken is niet moeilijk wanneer iedereen hetzelfde wil en er geen sprake is van verschil in belangen. De realiteit blijkt echter meestal anders. Via vergaderingen, overleg en besprekingen probeer je dan tot overeenstemming te komen, waarbij je, zonder je daarvan bewust te zijn, van onderhandelingsvaardigheden gebruik maakt. Vooral wanneer je voor het bereiken van jouw doelstellingen van de ander afhankelijk bent, krijg je te maken met de vraag hoe je kunt opkomen voor de eigen belangen en tegelijk de relatie met de ander(en) goed kunt houden. In deze opleiding gaat het om het vergroten van je praktische vaardigheden om met dergelijke dilemma's om te gaan en belangentegenstellingen om te buigen tot goede afspraken. Na afloop van de opleiding ben je, afhankelijk van je leerdoel: Bekend met de kenmerken van effectief onderhandelen Je bewust van de verschillende soorten onderhandelingsstijlen en wanneer deze relevant zijn Je bewust wat de eigen voorkeursstijl is en wat het effect daarvan op anderen is Bekend met de fasen in het onderhandelingsproces en je bewust van het belang van een goede voorbereiding Bekend met de vaardigheden die in de verschillende fasen van het onderhandelingsproces vereist zijn In staat om stellig de eigen positie en het belang daarachter naar voren te brengen In staat emotionele manipulaties te herkennen en daar effectief mee om te gaan In staat om het belang van de ander te onderkennen en daar zodanig rekening mee te houden dat jouw eigen belangen zo min mogelijk geschaad worden In staat om het onderhandelingsklimaat zó te beïnvloeden, dat (ook) de ander bereid is over het eigen standpunt na te denken en gezamenlijk met de onderhandelingspartner naar alternatieven gezocht kan worden Aan de hand van je leerdoel bepaal je samen met je begeleider welke onderwerpen in de opleiding aan bod komen.

Indien een copyright van derden van toepassing is op deze training, vind je het copyright op <https://academy.capgemini.nl/trademarks>

Op de producten en diensten die genoemd zijn in dit document zijn de Algemene Voorwaarden van Capgemini Academy van toepassing. Kijk voor de laatste versie op <https://academy.capgemini.com/>. De prijzen van genoemde producten en diensten zijn aan verandering onderhevig. Controleer ook voor de meest recente prijzen, onze website.

Over Academy

De professionals van Capgemini Academy bieden IT'ers wat ze nodig hebben. Onze mensen hebben een scherp oog voor drijfveren, aandacht voor talent en besef van specifieke omstandigheden. Ze bewegen tot beweging. Programma's die hun oorsprong vinden in het dagelijks werk van onze zowel didactisch als inhoudelijk onderlegde trainers wakkeren het vuur aan. Praktijkverhalen die vertellen hoe je problemen met IT en de mensen eromheen nou écht oplost doen de rest.

Een instituut als het onze helpt mensen en organisaties iedere dag weer het beste uit zichzelf en elkaar te halen. Bereidt hen voor op het zelfbewust aangaan van de uitdagingen van morgen. Stimuleert leer- en nieuwsgierigheid. Opdat IT'ers en hun werkgever beter, langer en intensiever met elkaar vooruit kunnen. Tot wederzijds genoegen.

Capgemini Academy. We transform IT professionals
academy.capgemini.nl

IN/3A-018.18