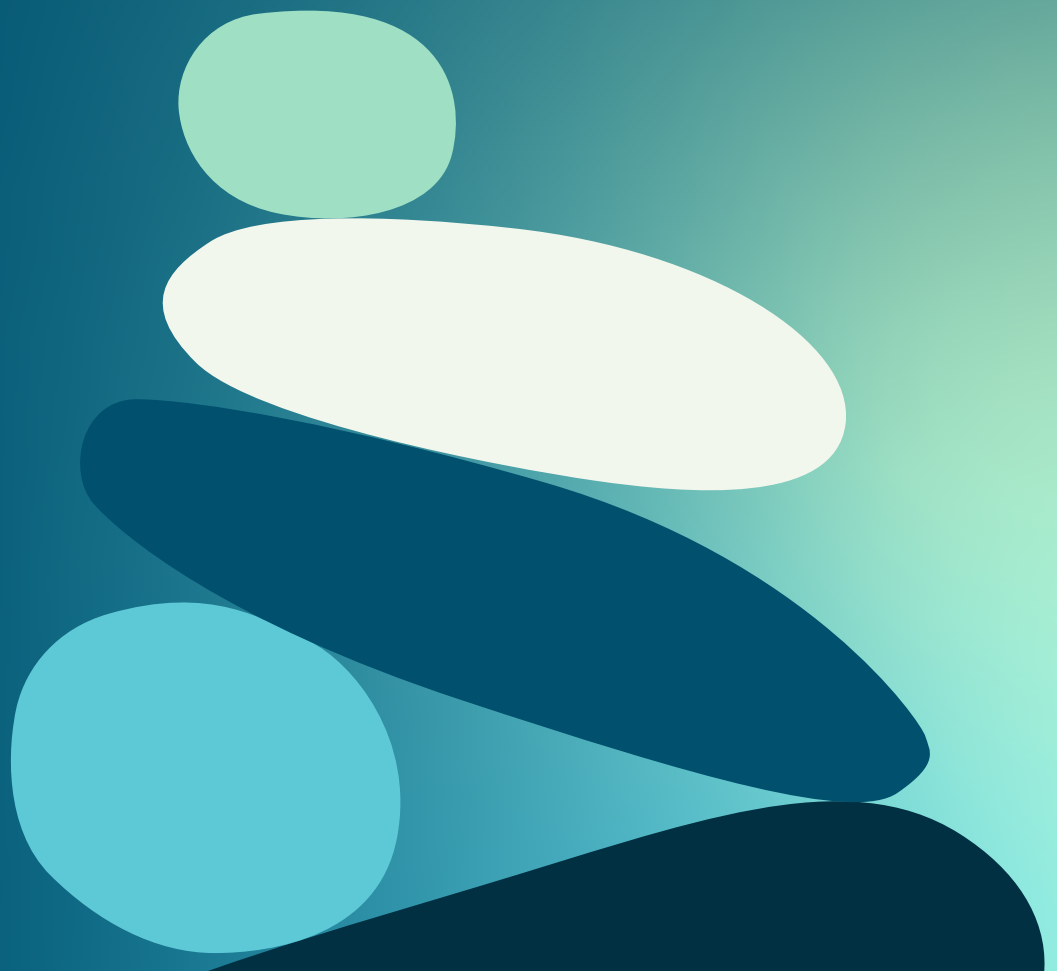


FP&P RoutsLaeven
Alles is Onderhandelen

Alles is Onderhandelen

Training



Alles is Onderhandelen

Onderhandelen roept niet altijd positieve beelden op. Al snel wordt gedacht aan moeizame deals of conflicten waarbij men wil winnen ten koste van de ander. Toch onderhandelen we, bewust of onbewust, de hele dag door. Over het verdelen van huishoudelijke taken, bij het kiezen van een plan van aanpak of het aangaan van zakelijke partnerships... Kortom, een essentiële vaardigheid! Deze training, die voortbouwt op de Harvard-methode, richt zich op het creëren van extra waarde en het bouwen van duurzame relaties. In plaats van te onderhandelen ten nadele van de ander, verschuift het accent naar het realiseren van win-win deals.

'Alles is Onderhandelen' gaat over de dynamiek tussen jou en de ander. Welke grondhouding neem ik aan? Is er vertrouwen tussen ons? Je komt immers inhoudelijk niet verder dan de kwaliteit van de relatie toestaat. Je leert daarom relationele spanningen te identificeren en bespreekbaar te maken. Vooral door te ervaren... In deze training gaan we namelijk intensief aan de slag met gesimuleerde oefencases. En daar blijft het niet bij.

Wat 'Alles is Onderhandelen' onderscheidend maakt, is dat je naast het oefenen van je onderhandelvaardigheden ook een *deep-dive* maakt op persoonlijk vlak. Hierdoor vergroot je jouw zelfkennis en krijg je een heleboel nieuwe, praktische inzichten over jouw persoonlijke ontwikkeling. Inzichten die je leert vertalen op mentaal, emotioneel en fysiek niveau.

De training bestaat uit twee blokken van elk twee dagen. In het eerste blok beginnen we met het ontdekken van jou als onderhandelaar en het oefenen van de theorie. In de daaropvolgende weken is er tijd voor integratie en oefening in de praktijk. Het tweede blok biedt gelegenheid voor

vragen, verdieping en duurzame verankering, zodat jouw inzichten direct toepasbaar worden.

Dit maakt 'Alles is Onderhandelen' dé perfecte training voor wie op zoek is naar professioneel succes en open staat voor diepgaande persoonlijke groei.

Wat deze training je brengt...

- Een **heldere visie** op onderhandelen volgens de Harvard methode.
- Een doordacht denkkader waarmee je elke onderhandeling effectief kunt **voorbereiden, structureren** en **faseren**.
- Met meer **plezier** en **zelfvertrouwen** onderhandelen.
- **Praktische inzichten** in onderhandelingsprocessen.
- Een **gedragsspiegel** met behulp van cases en video-opname met direct inzicht in het effect van jouw gedrag en communicatie.
- Het vermogen om **effectief** en **daadkrachtig bij te sturen** wanneer onderhandelingen niet helemaal optimaal verlopen.
- Meer **inzicht in de dynamiek** tussen jou en de ander.
- De vaardigheid om **doeltreffende vragen te stellen** en zo cruciale informatie boven tafel te krijgen.

Welke vragen we beantwoorden...

- Hoe ga ik om met weerstand en dominante onderhandelaars?
- Wat zijn mijn persoonlijke valkuilen en hoe kan ik die constructief aanpakken?
- Op welke manier kan ik succesvol navigeren vanuit een zwakke onderhandelingspositie?
- Hoe communiceer ik overtuigend als ik van nature conflict mijddend ben?
- Wat kan ik doen als de onderhandeling is vastgelopen en hoe repareer ik de relatie?
- Hoe ga ik effectief om met mijn emoties en die van de ander? Wat leer ik van mijn lichaam?

Wat deelnemers na afloop zeggen...

- "Onderhandelingen waren voor mij vaak stressvol en vermoeiend. Sinds de training ervaar ik meer plezier en durf ik te vertrouwen op mijn vaardigheden."
- "Voorheen dook ik onvoorbereid in onderhandelingen, zonder een duidelijk plan. Dankzij de training verschijn ik nu goed voorbereid aan de onderhandelingstafel en kan ik duidelijk richting bepalen."
- "Ik voelde me vaak onzeker bij dominante onderhandelaars. Sinds de training ben ik veel zelfverzekerder geworden in mijn omgang met hen, en raak ik minder snel uit balans. Het heeft mijn zelfvertrouwen in onderhandelingen een boost gegeven."
- "De training heeft voor mij echt een verschil gemaakt. Ik benader onderhandelingen nu veel positiever. Onderhandelen voelt niet langer als een strijd, maar eerder als een kans om tot betere oplossingen te komen."

Om te beginnen bij het begin...

- Jouw vragen, dilemma's en doelen staan centraal.
- Elke trainer begeleidt maximaal 6 deelnemers. Zo krijg je de beste persoonlijke ondersteuning. De groep bestaat uit maximaal 12 personen met 2 trainers.
- Wij creëren een veilige en plezierige omgeving waarin deelnemers en trainers weten wat zij van elkaar mogen verwachten en waarop zij elkaar kunnen aanspreken.

Hoe is de training opgebouwd...

1. Ter voorbereiding ontvang je het boek 'Alles is Onderhandelen' en praktische informatie over de trainingsdagen. Daarna heb je een individueel intakegesprek met de trainer/coach om je leerdoelen te bespreken en neem je deel aan een online test om inzicht te krijgen in je voorkeursstijl van onderhandelen.
2. Gedurende de eerste twee dagen maken we gebruik van korte presentaties en praktische oefeningen met onderhandelingscases. Op deze interactieve manier leer je de basis van de Harvard-methode. We sluiten dit blok af met een op Aikido gebaseerde workshop, een Oosterse krijgskunst die als perfecte metafoor voor de Harvard-methode dient. Veel deelnemers ervaren dit als een 'aha-moment' dat ze blijvend met zich meedragen. Op basis van je leerdoelen en inzichten uit deze fase stel je een actieplan op voor de periode die volgt.
3. In het tweede tweedaagse blok analyseren we grondig een door jou ingebrachte casus uit je persoonlijke praktijk. We reflecteren samen op je leerdoelen en actieplan, bespreken successen en identificeren verbeterpunten. Dit blok omvat ook individuele coaching, waarbij je antwoorden krijgt op vragen en meer inzicht krijgt in jouw (onbewuste) patronen tijdens onderhandelingen. Daarnaast leer je hoe je creativiteit kunt inzetten voor het sluiten van rijkere deals. In een veilige omgeving oefen je met trainingsacteurs met jouw uitdagingen. De laatste middag staat in het teken van je persoonlijke ontwikkeling en hoe je je nieuwe inzichten in de dagelijkse praktijk kunt toepassen.

Ten slotte...

Als trainers stoppen wij pas als je 100% tevreden bent over wat je hebt bereikt en je antwoord hebt gekregen op de door jou gestelde vragen. Soms leidt dit tot een gesprek na afloop van de training, een enkele keer tot een vervolgesprek enige tijd later. Je bent hiervoor altijd welkom op ons kantoor.

Kosten en inschrijven

De training 'Alles is Onderhandelen' kost € 3.160,- inclusief alle trainingsmaterialen en het boek 'Alles is Onderhandelen' en exclusief BTW en hotelarrangement.

Omdat het leerproces van deze training in de avond doorgaat, is overnachten in een hotel onderdeel van het programma. 2x een 2-daags arrangement kost ca € 772,-

Deze training vindt een aantal keer per jaar plaats. De precieze data zijn te vinden op de website. We geven de training ook in-company op aanvraag.

Is deze training iets voor jou? Schrijf je dan nu in.

[Inschrijven](#)

Vragen of meer informatie?

Ben je benieuwd naar deze training of wil je meer informatie? Neem dan contact met ons op via fpnp@fpnp.nl of bel naar +31 (0)344 714 381

"De training heeft voor mij echt een verschil gemaakt. Ik benader onderhandelingen nu veel positiever. Onderhandelen voelt niet langer als een strijd, maar eerder als een kans om tot betere oplossingen te komen."

PROGRAMMA TRAININGSDAGEN

DAG 1/2

(ontvangst 08.45) start 9.15 – 18.30

Ochtend

- Ontvangst en kennismaking
- Inventarisatie vragen, dilemma's en leerdoelen
- Case oefening: rollenspel & analyse
- Principes voor een goede deal
- Lunch

Middag

- Oefening: Introductie Harvard methodiek.
- Omgaan met emoties tijdens de onderhandeling
- Case oefening: rollenspel & analyse
- Reflectie en scherp zetten leerdoelen
- Journaling

Avond

- Tijd voor reflectie, sport en ontspanning
- 19.30 uur: diner

DAG 2/2

8.45 – 17.00

Ochtend

- Terugblik op eerste dag
- Grondhouding: 7 dilemma's
- Bespreking van jouw voorkeursstijl onderhandelen o.b.v. test
- Structureren en faseren van de onderhandeling
- Case oefening: rollenspel & analyse
- Lunch

Middag

- Fysieke verankering van jouw onderhandelstijl. Hoe kom ik in beweging en creëer ik beweging bij de ander tijdens de onderhandeling.
- Aikido & reflectie
- Eigen actieplan maken voor komende periode
- Journaling
- Groepsfoto

DAG 3/4

(ontvangst 08.45) start 9.15 – 18.30

Ochtend

- Terugblik op het eerste blok
- Persoonlijke casus aan de hand van jouw praktijkervaringen uitwerken.
- Lunch

Middag

- Oefenen met een acteur, jouw nieuwe gedrag verstevigen en toetsen
- Journaling
- Terugkijken op eigen vragen, leerbehoeften en doelen

Avond

- Tijd voor reflectie, sport en ontspanning
- 19.30 uur: diner

DAG 4/4

8.45 – 17.00

Ochtend

- Reflectiemoment
- Inventarisatie en laatste deep-dive op openstaande leerdoelen
- Creativiteit in de onderhandelcontext
- teamonderhandeling
- Lunch

Middag

- De inhoud verbinden aan jouw praktijk
- Vertaalslag naar de toekomst
- Ruimte voor 1 op 1 gesprek
- Borging persoonlijke ontwikkeling
- Een filmfragment ter verdieping en inspiratie
- Persoonlijk Actieplan

Lifelong Learning Event

Jaarlijks organiseren wij voor alle deelnemers aan onze trainingen een inspirerend evenement om zo jouw ontwikkeling in beweging te houden. Met gastsprekers staan we stil bij innovaties op het gebied van het brein, technologie en cultuur. We sluiten deze middag af met een borrel.

FP&P RoutsLaeven
Alles is Onderhandelen

Finding Purpose & Personality
Hoofdstraat 71
3971 KD Driebergen-Rijsenburg

+31 (0)344 714 381
fnpn@fnpn.nl
www.fnpn.nl

Route in Google Maps
Je kan parkeren achter ons kantoor.

Steengoed jezelf zijn

Wil jij steengoed jezelf zijn? Steengoed in wat je voelt, denkt en doet. Dichtbij jezelf! Wil jij weten waar het stroomt en waar het schuurt? Zodat je de juiste weg kiest die je dichterbij je doelen brengt.

Wij volgen geen standaardroutes maar creëren samen een nieuwe weg. Een weg waar jouw wensen en verlangens de ruimte krijgen zodat je doelbewust verder kunt. Mooie doelen bereik je niet zomaar, daar is lef en liefde voor nodig.

Onze missie

Wij willen graag een steentje bijdragen aan een betere wereld. Dat doen we door jou en jouw team in beweging te brengen.