



**Comprehensive
Empowerment**

Redelijk Onderhandelen

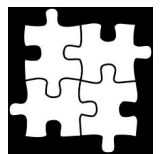
“Telkens als wij andere mensen hun coöperatie nodig hebben om onze objectieven te bereiken en onze behoeften te beantwoorden, moeten we onderhandelen” (Leigh L. Thompson).
We kunnen dus denken dat die vaardigheden onder de cruciaalste zijn, zowel op het werk als in het privé. Nochtans zijn ze vaak onderschat, verwaarloosd of zelfs ongekend.

Wat brengt me deze Workshop op?

- Betere overeenkomsten sluiten
- Doenlijke relaties creëren en behouden
- Een goed zelfbeeld opbouwen en behouden
- De rol begrijpen van coöperatie, informatie en voorbereiding
- De vier voornaamste elementen van communicatie beheersen
- Beslissen wanneer de eerste offerte doen, waarom en hoe
- Begrijpen hoe concessies werken
- Bewust zijn van de psychologische mechanismen
- Weten hoe te reageren t.o.v. competitieve tactieken



Begrijpen



Integreren



Uitoefenen

Keep intuition and instinct - Add structure and strategy!

Comprehensive Empowerment - Avenue du Domaine 181/11 Domeinlaan, Bruxelles 1190 Brussel
T-F +32 2 346 64 17 - M +32 475 44 14 63 - info@comempower.com - www.comempower.com



Comprehensive Empowerment

Agenda

Methodologie

DAG 1

- Actief luisteren
- Doeltreffende en relevante vragen stellen
- Argumenteren op persoonlijke wijze
- Bezwaren op een opbouwende manier behandelen

- De vier stappen van het proces in onderhandeling
- Waarde creëren of uitdelen
- BATNA

- Speelruimte
- ZOPA
- Onderhandelingsstijlen
- Situationele matrijs



Subgroep discussies



Rollenspellen / Oefeningen



Tools, Modellen, Methoden

DAG 2

- Macht en hefboomkracht
- Standaarden en normen
- Eerste offerte
- Regels voor concessies

- Voorbereidingsdocument
- Implementatie



Illustratieve videos

DAG 3

Dertig competitieve tactieken die door de deelnemers onder de loep worden genomen met discussies en simulaties in subgroepen om risico's en reacties te bepalen



Rollenspellen / Oefeningen

Keep intuition and instinct - Add structure and strategy!