



OVERTUIGEND ONDERHANDELEN



NEDERLANDS
DEBAT INSTITUUT

geeft inhoud vorm

Overtuig jouw werkomgeving

Wij willen je graag helpen om een goede spreker te worden en gesprekken in jouw organisatie naar een hoger niveau te tillen. Wij verzorgen trainingen op het gebied van goed spreken. Die keuze hebben we bewust gemaakt omdat daar onze passie ligt.

Onze trainingen bestaan altijd uit korte blokjes theorie die worden afgewisseld met praktijkoefeningen. Zodat je aan het einde van de dag niet alleen veel weet over argumenteren, presenteren, voorzitten en leiderschap maar hier vooral ook heel veel mee hebt geoefend.

Het Nederlands Debat Instituut

Goed spreken en goede gesprekken brengen je vooruit. Als mens en als maatschappij. Daarom helpen wij al 25 jaar individuen om beter te spreken en organisaties om beter het gesprek aan te gaan.

In veel van wat we doen staat debatteren centraal. Omdat we geloven dat het debat onmisbaar is in ieder goed gesprek. Maar waarom moet je nu juist voor een training van het debatinstituut kiezen?

Bevlogen trainers

Al onze trainers zijn bevlogen professionals. Zij kennen en snappen de uitdagingen waar jij voor staat, en weten dat de praktijk altijd anders is dan de theorie. Ze kunnen eindeloos voorbeelden en suggesties geven vanuit de praktijk over wat werkt en wat de grootste valkuilen zijn.

Blijven leren en enthousiasmeren

Spreken leer je door te spreken. Onze trainingen zijn heel goed maar zijn vooral een eerste stap op weg naar succes. Je zal na de training zelf moeten blijven oefenen en je willen blijven verbeteren. Daar helpen we je graag bij. Dat doen we door je regelmatig concrete tips te sturen. Daarnaast ben je welkom bij onze maandelijkse oefenavonden.

Bewuste focus & maatwerk

Wat ons bijzonder maakt is dat wij enkel en alleen trainingen verzorgen op het gebied van goed spreken. Daar weten wij dan ook alles vanaf en willen we de allerbeste in zijn. We geven trainingen aan mensen uit de hele samenleving. Doordat wij zo breed georiënteerd zijn, weten wij precies wat nodig is om je verder te ontwikkelen.

Persoonlijk advies?

Wij denken graag met je mee.
T: (035) 625 20 50
M: info@debatinstituut.nl

OVERTUIGEND ONDERHANDELEN

Bekijk de startdagen



Leer slimme onderhandelstechnieken tijdens Overtuigend onderhandelen

In twee dagen leren we je in de training Overtuigend onderhandelen alles over de diverse onderhandelfases en effectieve onderhandelstechnieken. Ontdek hoe je trucs kunt herkennen en onschadelijk kunt maken. Na deze training ga jij gerust en voorbereid naar de onderhandeltafel.

Versterk je overtuigingskracht in een onderhandeling

Loop je weleens ontevreden weg bij een onderhandeling? Ben je er niet zeker van wat er nou precies gebeurde, behalve dat het niet was wat je verwachtte? Lukt het niet altijd om al je argumenten naar voren te brengen, omdat je wordt overvallen door de tegenpartij? Mis je overtuigingskracht en is er een grote kans dat je dan weleens geld hebt laten liggen? Of misschien heb je een toezegging gedaan waar je achteraf spijt van had? Onderhandelen is een vaardigheid die je kunt oefenen. En je overtuigingskracht is een belangrijk onderdeel hierin.

Dirty tricks herkennen

Na deze onderhandelstraining herken jij elke dirty trick. Van welk onderhandelpersonage het ook komt, onze trainers leren je precies hoe je hiermee moet omgaan.

Wat je na deze training kunt:

- ✓ Onderhandelen met overtuiging
- ✓ Herken en pareer vuile onderhandelstrucs
- ✓ Doeltreffend onderhandelingen sturen
- ✓ Reageren op onverwachte wendingen
- ✓ Sterke argumentatie in jouw voordeel gebruiken
- ✓ Uitstraling en kleding

Programma

Deze onderhandelstraining bestaat uit twee dagen met een aantal weken ertussen. Zo kun je de kennis van dag 1 direct toepassen in je dagelijkse praktijk. Op dag 2 van Overtuigend onderhandelen zal de trainer vragen naar situaties waarin je de geleerde technieken hebt toegepast. Waarom ging dit goed? Of waar is er nog ruimte voor verbetering? Ook vragen we je om een actuele onderhandelingscasus mee te nemen. Met deze praktijkgerichte aanpak herken jij elke onderhandeltactiek en kun je je voorbereiden om zo de beste uitkomst te bereiken.

Dag 1: De geheimen van overtuigingskracht

Introductie: De drie geheimen van overtuigingskracht tijdens onderhandelingen
Opwarm-oefening: Verdeel de erfenis

De 7 onderhandelfasen

Oefening: do's en don'ts bij de onderhandeling

Effectieve onderhandelmethoden

Oefening: de Harvard-methode en het model van Mastenbroek

Constructief discussiëren

Oefening: De juiste argumenten en tegenargumenten op het juiste moment

Stap 4: Online profileren

Oefening: Experimenteren met beeld

Dag 2: Aan de slag met praktijkgerichte onderhandelcases

Onderhandeltrucs ontmaskeren en pareren

Oefening: herken de list en buig hem om

Je persoonlijke onderhandelstijl ontwikkelen

Oefening: Houd de controle met je eigen stijl

Omgaan met verschillende onderhandelaars

Oefening: Herken de stijl van de tegenpartij en weet wat zij belangrijk vinden.

Tot slot: alles toepassen in verschillende onderhandelcases

Voor wie

Overtuigend onderhandelen is geschikt voor iedereen die te maken heeft met onderhandelsituaties, daar het meeste uit wil halen en win-win situaties wil bereiken. Of het nu gaat om een situatie waarin je met collega's in een projectgroep werkt en samen moet beslissen hoe het project moet worden afgerond. Maar ook aan verkoopgesprekken met klanten of een boardroom meeting waarbij je de partners wil overtuigen om jouw idee te implementeren.

Effectief onderhandelen in het bedrijfsleven

Overtuigend onderhandelen is zowel interessant als je meer wilt leren over het meeste uit een onderhandeling krijgen. In het bedrijfsleven ben je altijd op zoek naar de beste win-win situatie. Of het nu gaat om een onderhandeling met klanten, of het onderhandelen met het hoger management. Dit zijn vaardigheden die in het bedrijfsleven goed van pas komen en die je in eindeloos veel situaties kunt inzetten. Tijdens de training Overtuigend onderhandelen gebruik je juist eigen casussen, om het leerproces zo dicht mogelijk bij de praktijk te houden.

“Praktisch en echt toegepast aan de slag.”

Oud-deelnemer



Waarom bij ons?

In onze training 'Overtuigend onderhandelen' komen verschillende benaderingswijzen aan bod. Van het onderste uit de kan halen tot het vinden van een win-win situatie. Maar ook hoe je te werk gaat als team in een onderhandeling. Bij al deze situaties is het belangrijk dat je overtuigend overkomt. Dit is dé specialiteit van onze trainers. Zij zijn expert op het gebied van overtuigingskracht.

Ook na de training blijven oefenen!

Oefening baart kunst. Daarom kun je bij ons ook na de training onbepaald blijven oefenen met het verbeteren van je debatvaardigheden. Dit bieden wij aan:

- ✓ Zeer ervaren trainers met liefde voor hun vak
- ✓ Onze bestseller 'Debatteren om te winnen'
- ✓ Maandelijks gratis oefenavond voor oud-cursisten

De locatie

Hotel & Conferentiecentrum Woudschoten in Zeist, een rustieke en bosrijke omgeving, centraal in het land en goed bereikbaar.

Persoonlijke coaching

Wil je mee diepgang na de training Overtuigend onderhandelen? Om een onderhandeling slim aan te pakken is het handig om veel te oefenen. Het helpt om dit te doen met veel persoonlijke aandacht van één trainer. Juist met zulke gerichte persoonlijke aandacht breng je beter jouw kwaliteiten en valkuilen in kaart. Tijdens een persoonlijke coaching word je bijgestaan door één van onze overtuigingsexperts die vooraf met jou een programma opstelt. Dit is volledig afgestemd op jouw persoonlijke leerdoelen en -wensen. Samen oefen je het onderhandelen totdat je vol overtuiging de onderhandeling instapt.

Investering

De tweedaagse training Overtuigend onderhandelen: **€ 1.595,-**

Dit is inclusief studiemateriaal, luxe catering, onze bestseller 'Debatteren om te winnen' en het deelnemerscertificaat.

Klik hier om de komende startdagen van deze cursus te zien en om je in te schrijven



Wij denken graag met je mee

Wil je graag advies over deze training? Neem dan contact met ons op.
Natalya Souljé relatiemanager Trainingen.
035 - 625 20 50 | info@debatinstituut.nl