

Opleidingen van TMI zijn diepgaand, praktijkgericht en gaan uit van betrokkenheid. De opleidingen en cursussen zijn gebaseerd op alledaagse probleemstellingen en bieden concrete aanwijzingen over hoe de uitdagingen aangepakt kunnen worden. TMI's ervaring en competentie tot het inspireren en het omzetten van theorie in praktijk is gebouwd op jarenlange samenwerking met diverse grote en kleine bedrijven. Alle cursussen worden gegeven door ervaren TMI-trainers.



## Onderhandelingstechniek

### Inhoud van de cursus:

- De basisprincipes voor elke onderhandeling
- Hoe situaties te creëren, waarin iedereen wint
- Verschillende onderhandelingsvormen
- Het structureren van de onderhandeling
- Het sturen van de sfeer en de omgeving
- Beter begrip bij de tegenpartij
- Planning en voorbereiding
- Machtsbases
- Tactiek, kneepjes en het spel
- Als de onderhandelingen in een impasse raken
- Non-verbale communicatie
- De kunst om te luisteren
- Omgaan met vragen
- Persoonlijk actieplan

We onderhandelen dagelijks over van alles, van kleinigheden tot grote contracten. Als men niet alle spelregels, kneepjes en trucs van het onderhandelen kent, wordt men kwetsbaar en daarmee een gemakkelijk slachtoffer voor diegenen, die de spelregels wel kennen.

Meer dan misschien welke andere investering in training ook, kan een training in onderhandelingstechniek directe en meetbare resultaten opleveren. Desondanks zijn er verbluffend weinig leidinggevendenden die aan een formele training in onderhandelingstechniek hebben deelgenomen en, erger nog, die alle gereedschappen, technieken en begrippen die nodig zijn in de huidige concurrerende wereld te overleven, volledig beheersen.

Deze training biedt u onderhandelingstechnieken die succes hebben en een groot effect op uw onderhandelingsresultaat.

### Voor wie?

Voor iedereen die in het kader van zijn/haar functie onderhandelingen voert op leidinggevend, bedrijfsmatig of professioneel niveau.

### Winst voor uzelf en uw organisatie

Na de training beschikt u over methodes en handreikingen die u in staat stellen:

- de basis van het onderhandelingsproces te diagnosticeren
- het gewenste resultaat te formuleren en u effectief hierop voor te bereiden
- de gevoelsmatige sfeer tijdens de onderhandeling onder controle te houden
- onderhandelingsstrategieën te formuleren en de tijd doelmatig te sturen
- het ontwerp voor de onderhandeling uit te werken
- een waardevolle bijdrage te leveren en duurzame afspraken te maken waar beide partijen bij winnen.

### Methode

Behandeling van theorie en methodes tot effectieve onderhandeling en een aantal oefeningen en rollenspelen waarbij de theorie omgezet wordt in de praktijk.

### Materiaal

Uitvoerig trainingmateriaal: 'Effectieve onderhandelingstechniek'

### Duur

2 dagen

