

ONDERHANDELEN

Winnen door verliezen

Onderhandelen is een strategisch spel voor organisaties die hun marktpositie willen versterken. Hierin is het de kunst om het belang van uw onderhandelingspartner te ontdekken. In de markt zien we dat steeds meer organisaties deze kunst onder de knie krijgen. Professionele onderhandelaars zijn goed op de hoogte van uw belangen, het is dus tijd om u hiertegen te wapenen.

De kern van onderhandelen is dat beide partijen er beter van worden. In de training leert u uw argumenten te verwoorden en tegenargumenten op waarde te schatten. We werken door middel van praktijkgerichte cases aan het verbeteren van uw onderhandelings technieken.



...de aanval lijkt de beste verdediging...

Wat kunt u van ons verwachten?

Onderhandelen is een spel tussen twee partijen waarbij de onderlinge relatie van groot belang is. We leggen met veel praktijkvoorbeelden de nadruk op het ontdekken van de belangen van beide partijen. We geven aandacht aan drie hoofdvragen:

- Wat zijn de spelregels voor het onderhandelen?
- Wie is de onderhandelingspartner en hoe kunnen wij zijn belangen leren kennen?
- Hoe kunnen we succesvol zijn zonder de relatie op het spel te zetten?



Om de trainingen zoveel mogelijk aan te laten sluiten bij de realiteit van de deelnemers, zullen we vooraf een intake houden. In de training ligt het accent op de performance van de onderhandelaar. De training is opgebouwd als een game. Onze trainers zullen tijdens de dagen meewerken aan het nabootsen van praktijksituaties waarin iedere deelnemer zich kan herkennen. We eindigen de training met een echte wedstrijd waarin u geconfronteerd wordt met een inkoper uit de praktijk.

Titel	Strategisch onderhandelen - winnen door verliezen
Duur	2 dagen
Data	kijk op www.fbpevents.nl voor beschikbare data
Locatie	Rotterdam
Groeps grootte	minimaal 5, maximaal 10 deelnemers
Doelgroep	professionals met minimaal 1 jaar ervaring in onderhandelings situaties
Theorie / praktijk	Accent binnen de training ligt op uw praktijk.
Kosten	€ 1.025,- per deelnemer, all inclusief <i>neem contact op voor onze speciale incompany-tarieven</i>
Service	Voorafgaand aan de training wordt een intake afgenomen om zoveel mogelijk aan te sluiten op de realiteit. Daarnaast krijgen deelnemers de mogelijkheid om na de training advies in te winnen bij FBP Creative Consultancy.

Neem voor inschrijvingen contact op met **FBP Creative Consultancy**

FBP CREATIVE CONSULTANCY		
Beatrijsstraat 62		
3021 RH Rotterdam		
T:	010 2440910	
F:	010 2440911	
E:	info@fbpevents.nl	
I:	www.fbpevents.nl	