

Onderhandelingsvaardigheden

In deze vaardigheidstraining wordt naast het procesmatige aspect vooral de nadruk gelegd op de verschillende communicatieve vaardigheden welke van belang zijn bij het voeren van professionele onderhandelingen.

Met als vertrekpunt het oefenen van een aantal basisvaardigheden wordt gewerkt naar een communicatiestrategie voor het voeren van professionele onderhandeling met het volgende uitgangspunt: Het doen van de beste deal, op welk gebied deze zich dan ook mag bevinden, ongeacht het gedrag van uw gesprekspartner!

In onderhandelingen ligt het zwaartepunt op informatie en dan vooral gericht op de andere partij:

wat weet hij en wat doet die kennis voor hem. Het is zaak te achterhalen wat de 'deal' voor de ander waard is en op welke wijze u hiermee uw voordeel kunt doen.

Het latent aanwezige aspect van willen 'winnen', de persoonlijke emotie, het ego en de invloed hiervan op het eindresultaat zullen uitvoerig worden belicht.

Met de wetenschap in het achterhoofd dat over iets praten een wereld van verschil vormt met het daadwerkelijk doen, zal via bondige theoretische uitgangspunten de nadruk liggen op het oefenen van de noodzakelijke vaardigheden middels een veelheid aan relevante rollenspellen.

Onderwerpen

- ▶ de professionele onderhandelaar
- ▶ model voor professionele onderhandeling
- ▶ communicatiestrategie
- ▶ actief luisteren, vragen stellen
- ▶ omgaan met bezwaren
- ▶ rollenspellen

Algemene gegevens

- ▶ Van de deelnemers wordt een hbo- of gelijkwaardig niveau verwacht en minimaal een jaar praktijkervaring in het voeren van onderhandelingen
- ▶ De training duurt drie dagen, waarvan de eerste twee aaneengesloten en de derde met een interval van twee weken
- ▶ Het aantal deelnemers is maximaal 12, in verband met persoonlijke aandacht en begeleiding
- ▶ Het cursusmateriaal wordt verstrekt gedurende de training

Meer weten?

Voor nadere informatie over de cursus 'Onderhandelen' kunt u uiteraard contact met ons opnemen.



Succes in het zakenleven valt of staat door de wijze waarop de medewerkers in staat zijn professioneel te communiceren binnen de voorkomende vakgebieden.

Vanuit deze filosofie richt K-Consultancy b.v. zich op het versterken van de gewenste gesprekstechnieken door het geven van onderscheidende vaardigheidstrainingen op het gebied van management, commercie en specifieke professionaliteitsmodules.

Sinds haar oprichting in 1995 is K-Consultancy b.v. een trainings-consultancy organisatie met als taakgebied het aanscherpen van communicatieve vaardigheden voor professionals binnen het eigen taakgebied. Ervan uitgaande dat kennis van zaken een must is voor iedereen binnen de bedrijfsvoering, is de effectiviteit c.q. verwaarding van deze kennis sterk afhankelijk van de individuele vaardigheden.

Juist deze effectiviteit en de ontwikkeling van deze essentiële vaardigheden vormen het speelveld waarop K-Consultancy b.v. actief is en zich onderscheid. We realiseren dit door het verzorgen van incompany trainingen welke naadloos aansluiten op de uitdagingen die de dagelijkse praktijk binnen uw organisatie met zich meebrengen.

Met een bewezen trackrecord, van retail tot automotive, nodigen we u graag uit tot een persoonlijke kennismaking met onze organisatie, waarbij verbeterde effectiviteit voor u en uw organisatie onderwerp van gesprek zal zijn.

 **Trainingen ter verbetering van communicatieve vaardigheden van professionals**