

MASTERCLASS HARVARD ONDERHANDELEN



De Harvard-methode wordt wereldwijd beschouwd als de meest effectieve onderhandelsmethode. De methode gaat ervan uit dat onder andere door het concentreren op de achterliggende belangen van de partijen en het ‘spelen van de bal in plaats van de man’, een optimaal onderhandelingsresultaat bereikt wordt.

UITDAGINGEN ONDERHANDELEN

Effectief kunnen onderhandelen is een van de belangrijkste vaardigheden om als professional in huis te hebben. Tegelijk is het niet eenvoudig. Onderhandelen is complex. Je hebt te maken met inhoud, relatie, onderhandelstijlen, strategie en tactiek, communicatie, emotie, samenwerking en (potentieel) conflict. Communicatie en emoties bepalen de onderhandelingen. Daar effectief mee om kunnen gaan is een kracht. Onderhandelingen hebben een grotere kans van slagen als we een op samenwerking gerichte en wetenschappelijk onderbouwde onderhandelsmethode integreren met bewezen effectieve mediationvaardigheden.

NA DEZE TRAINING

- ♦ Heeft u meer inzicht in uw eigen onderhandelingsstijl, kwaliteiten, aandachtspunten en hoe daar mee om te gaan.
- ♦ Beschikt u over praktische vaardigheden waarmee u beter in staat bent een onderhandeling tot een voor u bevredigende situatie te brengen.

IN-COMPANY

We bieden deze training ook in-company aan.
Voor meer informatie belt u (023) 532 31 96
of mailt u naar maatwerk@cvc.nl.

PRAKTISCHE INFORMATIE

DUUR Eén dag

LOCATIE Nieuwe Gracht 74, 2011 NJ Haarlem

VOOROPLEIDING HBO+/WO werk- en denkniveau

KOSTEN € 550,- (het CvC is vrijgesteld van BTW)

MAXIMAAL AANTAL DEELNEMERS 16 personen

ERKENNING 6 MfN PE punten in categorie 1a

INSCHRIJVING EN DATA Op onze website **cvc.nl** staan alle actuele cursusdata, worden de kosten toegelicht en kunt u zich direct inschrijven.



drs. Linda Reijerkerk



mr. Linda Couwenberg

WERKWIJZE

In deze eendaagse masterclass wordt de Harvard-methode, een op samenwerking gerichte en wetenschappelijk onderbouwde onderhandelingsmethode, geïntegreerd met praktisch bewezen effectieve mediationvaardigheden. In deze masterclass wordt u uitgenodigd om met eigen praktijk-situaties en uitdagingen te werken. Na deze masterclass heeft u praktische tools in huis om effectief om te gaan met voor u persoonlijk uitdagende situaties in onderhandelingen.

VOOR WIE

Deze Masterclass is geschikt voor iedereen die onderhandelingsvaardigheden in zijn/haar werk nodig heeft, zoals:

- ♦ Managers
- ♦ Bedrijfsjuristen
- ♦ Advocaten
- ♦ Mediators
- ♦ HR professionals

Programma

Ochtend

- ♦ De Harvard onderhandelingsprincipes
- ♦ De 6 fasen onderhandelingsproces
- ♦ Integreren Mediationvaardigheden
- ♦ Oefenen met eigen casuïstiek

Middag

- ♦ Probleemgericht vs. Oplossingsgericht te werk gaan
- ♦ Het nut en de noodzaak van een BAZO/BATNA
- ♦ Het definiëren van objectieve criteria en limieten
- ♦ Rollenspel onderhandelcasus