

Training Excellent Communiceren

Een training gericht op leren onderhandelen, onder het motto:

'zacht voor de mens en hard voor de zaak.'



Doel en werkwijze:

In de cursus wordt de methode van principieel onderhandelen aangeleerd. De methode is ontwikkeld in het 'Harvard Negotiation Project' en het eigene ervan is dat de cursusdeelnemer leert om zowel de eigen **zaak** te behartigen als de **relatie** te voeden. Het is dus niet een manier om te leren je harder op te stellen of juist te leren zachter te worden in de onderhandeling maar een methodiek om beide tegelijkertijd te doen. Vooral in situaties waarbij de belangen gemakkelijk conflicteren (o.a. commerciële onderhandelingen, ziekteverzuimgesprekken) is dit een uiterst waardevolle methode die praktische handvatten biedt. Tevens helpt deze methode om het probleemoplossende vermogen en het creatief handelen te vergroten en daadkrachtiger op te treden.

De training wordt zodanig aangeboden dat zonder veel voorbereiding toch merkbaar resultaat wordt geboekt. De cursus is praktisch van aard en eigen casuïstiek is van harte welkom. Het van tevoren zorgvuldig lezen van de literatuur maakt de cursus nadrukkelijk effectiever.

De training wordt gegeven door 2 ervaren trainers / psychologen / professionele conflictbemiddelaars.

Kosten:

Indien de opdrachtgever of werkgever voor een groep te trainen mensen zorgt, zijn de kosten € 750,- per trainer per dagdeel van 4 uur. Trainingen worden op maat gemaakt en afhankelijk daarvan worden de precieze kosten bepaald.

Indien er aanmelding op persoonlijke titel plaatsvindt dan zijn de kosten € 695,- per persoon. De training bestaat uit 5 dagdelen van 3 uur, inclusief een follow up na ongeveer 2 maanden. Het is mogelijk om een compacte vorm van de training te kiezen. De kosten zijn dan: € 590,- (4 dagdelen van 3 uur, zónder follow up). Genoemde prijzen zijn excl. 21% BTW. De training gaat van start bij een groep van minimaal 8 deelnemers.

Literatuur: R. Fischers, W. Ury, en B. Patton: Excellent onderhandelen, een praktische gids voor het best mogelijke resultaat in iedere onderhandeling, Business Contact, 2007.
ISBN: 9789047000280

Startdata en meer informatie: bel het secretariaat 058-2137665 of kijk op de website www.maarsinghenvansteijn.nl. De training gaat van start bij een groep van minimaal 8 deelnemers.

Locatie: Bollemanssteeg 64, 8911 DW Leeuwarden

Maarsingh  van Steijn

