



## Effectief onderhandelen voor financials

### Omschrijving

Of u nou wilt of niet; u onderhandelt de hele dag wanneer de standpunten uiteenlopen of meningen verschillen. Denk hierbij aan het vaststellen van budgetten, investeringsbeslissingen of het stellen van prioriteiten. We onderhandelen steeds vaker, maar dat gaat niet iedereen makkelijk af. Onderhandelen is één van de moeilijkste vaardigheden die gelukkig goed te leren zijn. U werkt tijdens deze training met eigen casuïstiek.

### Onderwerpen

- Eigen onderhandelstijl leren herkennen
- De fasen van onderhandelingen optimaal benutten
- Om kunnen gaan met machtige partijen
  - o Het ontwikkelen van een BAZO
  - o Gebruik maken van onderhandel-jioe-jitsoe
  - o Het temmen van de harde onderhandelaar
- Lichaamstaal tijdens onderhandelingen herkennen en benutten
- Werken met een krachtige onderhandelstructuur
  - o Kijken naar belangen i.p.v. posities
- De gemene 'trucjes' van de tegenpartij herkennen en pareren
- Oefenen met (eigen) casuïstiek



### Voor wie?

Elke financial die in onderhandelsituaties terecht komt en zich op dit vlak wil verbeteren.

### Resultaten

- Naar het best mogelijke resultaat kunnen werken in iedere onderhandeling
- Meer zelfvertrouwen bij een onderhandeling
- Beter voorbereid een onderhandeling aan kunnen gaan
- Adequaat om kunnen gaan met harde onderhandelaars





## Bijzonderheden

- U werkt zoveel mogelijk met eigen casuïstiek en tussendoor gaat u aan de slag met praktijkopdrachten
- Voor het werken met cases maken wij gebruik van een acteur

## Duur

2 dagen met 5 dagdelen.

## Locatie

In overleg.

## PE-Punten



## Type

In-house/open inschrijving