



Verbindend Onderhandelen

“We hebben het maximaal haalbare er uitgesleept, meer zat er niet in”, hoor je vaak als onderhandelingen afgerond zijn. Maar is dat zo? Is er één winnende en één ‘verliezende’ partij? Of ligt er een compromis op tafel waarmee weliswaar iedereen kan leven maar waarmee niemand blij is?

Leertraject

Verbindend Onderhandelen

Je pakt het anders aan

Verbindend Onderhandelen gaat uit van wederzijdse winst. Je denkt vanuit belangen in plaats van standpunten. Je vergroot de taart voor je hem verdeelt. Zo werk je aan consensus in plaats van aan een compromis. De training is bij uitstek geschikt als je te maken hebt met complexe opgaven en onderhandelingen waar partijen met verschillende belangen aan tafel zitten. In het leertraject ervaar je hoe mensen reageren in onderhandelings-situaties. Zelfs voor doorgewinterde onderhandelaars is het een eyeopener om te zien hoe sterk mensen denken in standaardpatronen. En hoe moeilijk het is om die patronen te doorbreken. Je ontdekt via theorie en praktijk hoe Verbindend Onderhandelen ruimte creëert. Na de training heb je ervaren hoe Verbindend Onderhandelen in zijn werk gaat. Je bent in staat om zelf de essenties en stappen uit de aanpak door te vertalen naar concreet gedrag in je rol als deelnemer aan een onderhandeling. Verbindend Onderhandelen is gebaseerd op de Mutual Gains Approach (Wederzijdse Winst Benadering), ontwikkeld door Harvard University en het Massachusetts Institute of Technology en op procesmanagement van P2.

Voor wie is het interessant?

- > Strategie- en beleidsmedewerkers van overheden en semi-overheidsorganisaties die regelmatig bij onderhandelings-processen betrokken zijn.
- > Managers die voor een opgave staan (in- of extern) waarbij veel partijen betrokken zijn (die misschien al stevige standpunten hebben ingenomen).
- > Managers die initiatieven tot stand brengen waarbij meerdere partijen (ook bedrijfsleven) moeten samenwerken omdat zij het initiatief alleen niet kunnen realiseren.
- > Projectleiders die zich bezighouden met ruimtelijke opgaven, zoals een gebiedsontwikkeling.

“Consensus in plaats van compromis”

Wat kun je na het leertraject

- > Je herkent het verschil tussen conventioneel en Verbindend Onderhandelen.
- > Je bent thuis in de achtergrond en theorie van Verbindend Onderhandelen.
- > Je kunt gericht luisteren en de juiste vragen stellen om achter belangen en issues van de andere deelnemers aan de onderhandelingstafel te komen.
- > Je kunt belangen en standpunten van jezelf en de andere partijen verwoorden.
- > Je ziet de samenhang tussen proces, relatie, procedures en inhoud, gericht op een betere samenwerking tussen betrokken partijen.
- > Je bent in staat om de volgende stap in je eigen onderhandelingsproces uit te denken en die stap te gaan maken.
- > Je kunt je eigen organisatie meenemen in de andere aanpak en een team om je heen organiseren om een onderhandelingsproces goed te doorlopen.



Programma op hoofdlijnen

Webinar en intake

Tijdens het webinar maken we kennis met elkaar, krijg je een toelichting op de opbouw van het leertraject en een introductie in de e-learning en de online leeromgeving. We sluiten het webinar af met de voorbereiding voor de eerste dag.

E-learning | Theorie en oefeningen in je eigen tempo

Je raakt vertrouwd met de theorie van Verbindend Onderhandelen in onze e-learning. Met korte video's, presentaties en oefeningen leggen we je de basis uit. Je leest het nog eens rustig terug in onze handreiking Verbindend Onderhandelen. Deze e-learning volg je in je eigen tijd, voorafgaand aan de eerste trainingsdag.

Dag 1 | De vijf essenties

Na de 'check in' starten we met de vijf essenties van Verbindend Onderhandelen; na de theorie uit de e-learning is het vandaag tijd voor de praktijk. Je gaat elke essentie uitvoeren in verschillende oefeningen. Aan het einde van de dag begrijp je de essenties van Verbindend Onderhandelen en ben je in staat om ze in je eigen werk toe te passen. De theorie van de e-learning komt je direct van pas.

Dag 2 | Onderhandelen door bouwen aan vertrouwen

De vijf essenties vormen de kern van Verbindend Onderhandelen. Je leert vandaag ook de vijf stappen in het proces. De essenties en de stappen pas je toe in een complexe onderhandelingsopgave. Zo leer je Verbindend Onderhandelen toepassen in een situatie die verrassend veel op je dagelijkse werk lijkt.

Dag 3 | Vertaalslag naar je persoonlijke situatie

Deze dag gaan we aan de slag met eenieders eigen opgave en passen we Verbindend Onderhandelen toe in je eigen casus. De tweede helft van de dag oefen je met een trainingsacteur hoe je kunt omgaan met lastige situaties in onderhandelingsprocessen.

“Doorvragen naar belangen, goede cases en veel reflectie; zeer waardevol als je het in je werk van samenwerken moet hebben.”

De trainers

Het leertraject wordt begeleid door Joosje Bachman en Anne Garretsen. Zij zijn ervaren in het leiden van onderhandelingsprocessen met Verbindend Onderhandelen. Tijdens dit leertraject putten zij volop uit eigen ervaring.

Het gaat bij Verbindend Onderhandelen om een andere denk- en werkwijze, die je leert door te doen. Daarom werken wij graag met simulaties en eigen casuïstiek. Leren aan de hand van de eigen werkwijze levert veel inzichten op. Dat maakt het leertraject persoonlijk én praktisch.



Joosje Bachman

Joosje werkt zowel in strategische gebiedsontwikkelingen als in dijkversterkingsprojecten in uitvoering. Zo zet ze haar kennis van theorie van Verbindend Onderhandelen direct in in de praktijk. Hoe kom je achter belangen? Hoe richt je een proces zo in, dat je (voortvarend) komt tot een gedragen resultaat? Deze ervaring neemt ze graag mee in de trainingen die ze geeft.



Anne Garretsen

'Anne heeft ruime ervaring als procesmanager in verschillende domeinen, waaronder duurzame bereikbaarheid, land en water en sport. Wat haar opgaven gemeen hebben, is dat de uitdagingen complex zijn en de stakeholders uiteenlopende belangen hebben. Desondanks zijn ze afhankelijk van elkaar om tot goede oplossingen te komen. In deze situaties maakt Anne gebruik van (elementen van) Verbindend Onderhandelen.

Praktische informatie

Datum

Het leertraject start op 11 februari met een online webinar van 14.30 uur tot 16.00 uur. De trainings-dagen zijn gepland op donderdag 13 maart, 27 maart en 10 april.

De inloop is vanaf 8.30 uur, we starten om 9.00 uur en eindigen om 17.00 uur.

Investering

De investering bedraagt € 1.999 per deelnemer, exclusief BTW. Dit bedrag is inclusief koffie, thee, lunches, online leeromgeving en e-learning en het boek 'Het kan wel!'. Per lesdag moet je rekening houden met 2-3 uur voorbereidingstijd.

Vragen

Heb je inhoudelijke vragen over Verbindend Onderhandelen of de training, mail dan naar: verbindendonderhandelen@p2.nl. Wil je meer weten over P2, kijk dan op [P2.nl](https://p2.nl).

Inschrijven

Stuur een mail naar verbindendonderhandelen@p2.nl. Of schrijf je in via de website. Inschrijven gebeurt op volgorde van aanmelding.

Betaalwijze

Na ontvangst van je inschrijving ontvang je de factuur. Deze dient binnen 30 dagen na factuurdatum te worden betaald.

Annuleren

Viert tot acht weken voor de training betaal je 50% van de kosten, daarna brengen we 80% in rekening bij annulering. Wel kan iemand anders je zonder bijkomende kosten vervangen, mits hij/zij zich ook heeft voor kunnen bereiden.

Incompany

We kunnen ook een incompany leertraject organiseren, op maat gemaakt voor jouw organisatie.

Verdieping

Na deze basistraining kun je je verder verdiepen in Verbindend Onderhandelen met de verdiepingssessies of de masterclass 'De kunst van het Verbindend Onderhandelen'.





Certified



Corporation

P2 | REGISSEURS VAN EEN BETERE TOEKOMST

Nijverheidsweg 16G • 3534 AM Utrecht • +31 30 654 00 60 • P2.nl