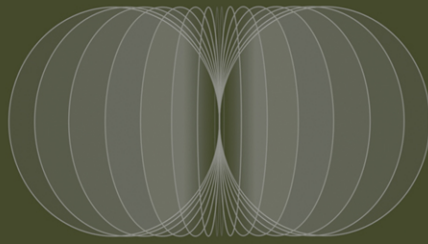


TRAINING

OPEN

ONDERHANDELEN

IMPACT IN SAMEN WERKEN



OPEN ONDERHANDELEN

Onderhandelen we niet de hele dag? Met klanten, onze baas, onze partner, onze kinderen en onszelf... Bereik je bij onderhandelingen niet altijd het beste resultaat? Met deze resultaatgerichte training, gebaseerd op de Harvard methode voor Open Onderhandelen, stellen we jou in staat om nog meer impact te hebben. Open Onderhandelen gaat over openheid, verbinding en samen (lange termijn) doelen realiseren. Hieronder vind je meer informatie over de training Open Onderhandelen.

WAT DEZE TRAINING JE BRENGT...

- Een heldere **visie** op wat wij onder onderhandelen verstaan (gebaseerd op de Harvard methode voor Open Onderhandelen);
- Een **denkkader**, dat je in staat stelt om ook in korte tijd een onderhandeling goed en snel voor te bereiden; dat je kunt gebruiken om het onderhandelingsproces te **structureren** en **faseren**; en dat je in staat stelt te **evalueren** en te blijven **leren** van jouw ervaringen;
- Wezenlijke en **praktisch** bruikbare inzichten in onderhandelingsprocessen en de wetmatigheden die daarbij een rol spelen;
- Een **gedragsspiegel** in de vorm van cases en een videocamera die je leert welk effect jij hebt op anderen (en jezelf) door jouw intenties en gedrag;
- Een **investering** en **verdieping** in jouw persoonlijke ontwikkeling en vaardigheden;
- Meer **balans, energie en realisatiekracht** om sneller en effectiever in te grijpen, ook wanneer het proces niet goed loopt.

OM TE BEGINNEN BIJ HET BEGIN...

- Jouw vragen, dilemma's en leerdoelen vormen de leidraad voor de begeleiding van jou door ons;
- Je wordt per 6 deelnemers begeleid door één trainer, zo krijg je de beste persoonlijke ondersteuning. De groep bestaat uit maximaal 12 personen met twee trainers;
- Wij creëren een veilige en plezierige omgeving waarin deelnemers en trainers weten wat zij van elkaar mogen verwachten en waarop zij elkaar kunnen aanspreken.

HOE IS DE TRAINING OPGEBOUWD...

1. Ter voorbereiding op de training ontvang je het boek *Excellent Onderhandelen* (4 weken van tevoren) en een korte uitleg van de onderdelen van de training en twee filmpjes ter inspiratie (2 weken van tevoren).
2. Vervolgens vormt de driedaagse training *Open Onderhandelen* de hoofdmoot. Tijdens de eerste twee dagen maken we gebruik van korte presentaties en veel oefeningen aan de hand van onderhandelingscases. Op de ochtend van de derde dag ga je aan de slag met praktijksimulaties, besprekingen van door jou ingebrachte casus en/of 1-op-1 coaching. Hiermee krijg jij op jouw eigen manier antwoord op vragen die mogelijk nog spelen en ga je met meer vertrouwen en innerlijke balans terug richting jouw praktijk. De laatste middag staat in het teken van jouw persoonlijke ontwikkeling en de borging naar de praktijk.
3. Na afloop van het driedaagse blok ontvang je de theorie en digitale materialen van *Open Onderhandelen* en meer inspiratie.

4. Vier tot acht maanden na de driedaagse training kom je voor de 4^e trainingsdag samen met mensen die in het afgelopen half jaar de training hebben gevolgd. Je werkt dan in kleine groepen verder aan jouw eigen ontwikkeling.

DE INVESTERING...

De kosten van de training Open Onderhandelen zijn vanaf 1 januari 2023 € 2.865,- inclusief alle trainingsmaterialen en het boek 'Excellent Onderhandelen' en excl. BTW en hotelarrangement.

Het leerproces van deze training gaat in de avond door, overnachten in een hotel is dan ook onderdeel van het programma. Met het hotel hebben we een arrangement voor een gereduceerde prijs afgesproken. Een driedaags arrangement kost € 569, -.

Mensen kennen elkaar nu beter, weten elkaar beter te vinden in de kwaliteiten die ze hebben. Ze spreken elkaar beter aan op dingen die ze minder goed kunnen of waar ze zich in kunnen ontwikkelen.

TENSLOTTE...

Als trainers stoppen wij niet met onze inzet totdat je 100% tevreden bent over wat je hebt bereikt en je antwoord hebt gekregen op de door jou gestelde vragen. Soms leidt dit tot een gesprek na afloop van de training, een enkele keer tot een vervolgesprek enige tijd later. Je bent hiervoor altijd welkom op ons kantoor.

LIFELONG LEARNING EVENT

Jaarlijks organiseren wij een evenement waar je, als deelnemer van de training, altijd (gratis) welkom bent ter inspiratie en het levend houden van jouw ontwikkeling. Er is een gastspreker uit ons vakgebied en we staan stil bij innovaties op het gebied van het brein, technologie en cultuur. Daarna is er bij de borrel voldoende tijd om mede deelnemers te ontmoeten en te spreken.



PROGRAMMA 3+1 dagen TRAINING

DAG 1 (9.00-19.00 UUR)

Ochtend (09.00 - 13.00 uur)

- Ontvangst, uitleg doel en methode van de training
- Inventarisatie vragen, dilemma's en leerdoelen & kennismaking
- Korte presentatie onderhandelen
- Case oefening: rollenspel
- Lunch

Middag (13.30 - 19.00 uur)

- Korte presentatie Harvard methode voor Open Onderhandelen
- Case oefening: rollenspel & analyse

Avond

19.00 - 20.00 uur: ontspanning
20.00 uur: diner

DAG 2 (9.00-18.30 UUR)

Ochtend (09.00 - 13.00 uur)

- Terugblik op eerste dag
- Korte presentatie mbt besluitvormingsaspect
- Case oefening: rollenspel & analyse
- Lunch

Middag (13.30 - 18.30 uur)

- Korte presentatie creativiteit en teamonderhandeling
- Case oefening: rollenspel
- Terugkijken op eigen vragen, leerbehoeften en doelen

Avond

19.00 - 20.00 uur: ontspanning
20.00 uur: diner

DAG 3 (9.00-16.00 UUR)

Ochtend (09.00 - 12.30 uur)

- Terugblik op tweede dag
- Integratie en verdieping van persoonlijke leerdoelen
- Lunch

Middag (13.30 - 16.00 uur)

- Terugblik, vooruitblik en inspiratie
- Evaluatie en borging naar de praktijk

DAG 4 (9.00-17.00 UUR)

Ochtend: Terugblik en verdieping op jouw onderhandelen

Middag Onderhandelen en creativiteit

FRITS PHILIPS JR. & PARTNERS

Hoofdstraat 71
3971 KD Driebergen-Rijsenburg

+31 (0)344 714 381
fnp@fnp.nl
www.fnp.nl



SINDS 1983

GELUKKIGE MENSEN, SUCCESVOLLE BEDRIJVEN EN EEN GEZONDE WERELD