

Naam cursus

Onderhandelen en conflicthantering

Inleiding

De training Onderhandelen en conflicthantering gaat dieper in op je gedrag en de wijze waarop je overkomt tijdens onderhandelings- en conflictsituaties. Tijdens veel samenwerkingssituaties bestaan verschillende belangen, waarbij de kans op conflicten aanwezig is. In sommige gevallen escaleren de conflicten en zoekt u naar vaardigheden om deze op een effectieve wijze aan te pakken. Je leert om te gaan met weerstand en het incasseren van tegenwerpingen. Je leert dit om te zetten naar een constructieve onderhandelingspositie met je gewenste resultaat als uitgangspunt.

Leerinhoud

De volgende modules en onderwerpen worden behandeld.

- Uw persoonlijke kwaliteiten en valkuilen bij onderhandelen
- Persoonlijke stijlen van onderhandelen en conflicthantering
- Verschillende soorten conflicten
- Een model voor verschillende fasen van onderhandelen
- Effectief onderhandelen en het creëren van een win-win situatie
- Oorzaken van conflicten
- Voordelen van constructieve conflicthantering
- U leert wat u kunt doen om uw emoties beter te controleren
- Rollenspelen

Docenten

De cursus wordt gegeven door een ervaren trainer van ExplainiT met veel bagage en ervaring op het gebied van onderhandelen en conflicthanteringstrainingen.

Niveau

Post - MBO

Begin situatie

Medewerkers die binnen het laboratorium regelmatig te maken hebben met belangentegenstellingen. U wilt in onderhandelings- en/of conflictsituaties effectiever optreden. U bent medewerker, leidinggevende of staffunctionaris.

Leerdoelen

U krijgt inzicht in onderhandelingsituaties, soorten conflicten en tal van aspecten die daarmee samenhangen. U leert om te gaan met tegengestelde belangen en ontwikkelt uw eigen onderhandelings-/conflicthanteringsstijl. U weet de verschillende stijlen van conflicthantering toe te passen, zodat u conflicten makkelijker beheerst en oplost.

Werkvormen

Voorafgaand aan de training Onderhandelen en conflicthantering vindt een schriftelijke intake plaats. Onder inspirerende leiding van een ervaren trainer leert u op aansprekende en interactieve wijze technieken voor onderhandeling en conflicthantering toe te passen. Op de eerste dag ligt de nadruk op bewustwording en op inzicht in eigen gedrag. Op de tweede dag ligt het accent op het vergroten van uw effectiviteit en uw manier van communiceren. Er wordt veel aandacht besteed aan het vertalen van de verworven inzichten naar de eigen werksituatie.

Hulpmiddelen

Ter ondersteuning van de presentaties maken we gebruik van PowerPoint. De applicatie PowerPoint roepen we aan via een laptop/computer. Na afloop van de training ontvangt iedere deelnemer een boek/reader wat dient als naslagmateriaal.

Evaluatie

De training kent een praktische invulling. De opgedane kennis wordt tijdens de cursus continue getoetst d.m.v. praktijkgerichte oefeningen.

Datum cursus

De cursus kent een duur van 2 dagen en vindt plaats op 24 en 31 oktober 2018.

Locatie

De Compagnie
Geestbrugkade 32
2281 CX Rijswijk

Programma

Dag 1:

08:45 Inloop en ontvangst met koffie/thee

09:00 Start training, persoonlijke kwaliteiten en valkuilen, stijlen van onderhandelen en conflicthantering

12:00 Pauze

13:00 Inzage in verschillende soorten conflicten, oorzaken van conflicten, model voor verschillende fasen van onderhandelen

16:00 Afronding dag 1

Dag 2:

08:45 Inloop en ontvangst met koffie/thee

09:00 Start dag 2, effectief onderhandelen en constructieve conflicthantering

12:00 Pauze

13:00 Controle over emoties, rollenspelen

16:00 Afronding dag 2, evaluatie en uitreiking certificaat

Cursusprijs

De kosten voor deze 2 daagse cursus zijn € 899,- excl. BTW.

Deze prijs is inclusief cursusmaterialen, certificaat, lunch, koffie/thee en een persoonlijke Clinical Education pas inclusief registratie.

Toegekende punten

NVML: 14 UEC

Inschrijving

Inschrijving is mogelijk op basis van beschikbaarheid tot dinsdag 14 augustus.

Aan de cursus kunnen maximaal 10 personen deelnemen. Een minimale deelname van 5 personen is vereist.