

---

# TCSN<sup>6</sup>

---



HET MEEST  
GEAVANCEERDE VIRTUELE  
ONDERHANDELINGS-  
PROGRAMMA TER WERELD

## OVERZICHT

De TCSN-6 is de virtuele versie van het wereldwijd toonaangevende programma voor gedragsverandering, The Complete Skilled Negotiator. Het biedt identieke ontwikkeling en resultaten en wordt geleverd via een op maat gemaakte online trainingsomgeving die de beleving van een gewone klas nabootst.

Deelnemers gaan op een krachtige en transformerende reis die ze tot gedragsveranderende vaardigheden brengt. Door een combinatie van hoogwaardige theorie-sessies, meeslepende rollenspellen en psychologisch inzicht, vindt er een diepgaande en ingrijpende leerervaring plaats.

## BELANGRIJKSTE KENMERKEN

- 6 modules virtueel aangeboden in 2 tot 6 weken, wat overeenkomt met 28 uur live theoriesessies
- Plaats voor een beperkt aantal van 8 deelnemers voor een optimale leerervaring
- Live geleid door een expert consultant met jarenlange relevante commerciële ervaring
- Grondige kennismaking met de geavanceerde principes van onderhandelingsvaardigheden, inclusief de 14 gedragingen van de onderhandelaar
- Introductie van de Clockface, een hoogwaardig model dat op alle soorten onderhandelingen toegepast kan worden
- Sterk interactief videoconferencing platform voor een "live" workshop-ervaring
- Rollenspellen over onderhandelen, gefilmd voor feedback om het juiste gedrag te analyseren, te oefenen en te modelleren
- Gebruik van een set met hoogwaardige online en offline planning tools
- Online profilering om belangrijke ontwikkelingsgebieden te identificeren en 360° feedback
- Één-op-één, gepersonaliseerde virtuele coachingsessie een maand later
- Virtuele workshop van een dag, drie maanden na de TCSN6 om het geleerde te versterken en eigen te maken
- Gegarandeerd tienvoudig rendement op de investering

## BESCHRIJVING

Deze workshop is een meeslepende ervaring die deelnemers blootstelt aan het hele spectrum van onderhandelingstypes en waarin ze de vaardigheden en technieken die ze nodig hebben en dit allemaal zonder dat ze hoeven te reizen.

Er wordt een live workshop-omgeving gecreëerd met het eigen krachtige en beveiligde videoconferencing platform van The Gap Partnership. Functies omvatten een hoofdklaslokaal en meerdere specifieke sessies, voorbereiding en 1:1 feedback-omgevingen, multi-camera consultant view en virtuele whiteboards voor directe, aangepaste input.

The TCSN-6 biedt deelnemers een goed ontwikkeld vermogen om te plannen, strategieën te ontwikkelen en hun commerciële onderhandelingen uit te voeren. Ze leren de principes van onderhandelen, waaronder het belang van onderhandelen vanuit de gedachten van de andere partij; hoe ze onderhandelingstypes kunnen beoordelen en hun eigen gedrag daar op aan te passen; strategieën voor het omgaan met stress en ongemak; en hoe complexe multi-variabele overeenkomsten op een creatieve manier geoptimaliseerd kunnen worden.

Als follow-up krijgen deelnemers een persoonlijk rapport en ontwikkelingsplan, een één-op-één coachingsessie en een extra virtuele workshop van een dag om het geleerde te versterken en eigen te maken. Daarnaast krijgen ze toegang tot de web-based planningshulpmiddelen en associate lidmaatschap van The Negotiation Society, een online community van onderhandelaars, met toegang tot bronnen om hun persoonlijke vaardigheden doorlopend te blijven ontwikkelen.

## DIT PROGRAMMA PAST BIJ U ALS...

*U een commercieel onderhandelaar bent die zelf en/of met het team gevorderde onderhandelingsvaardigheden wilt ontwikkelen, en u wilt dit online aangeboden krijgen.*

*U duurzame kennis en vaardigheden wilt ontwikkelen die daadwerkelijk gedragsveranderend zijn.*

*U het allerbeste virtuele programma wilt volgen dat de principes van menselijke psychologie toepast voor maximaal effect.*

**Neem voor MEER INFORMATIE contact met ons op via [thegappartnership.com](http://thegappartnership.com)**