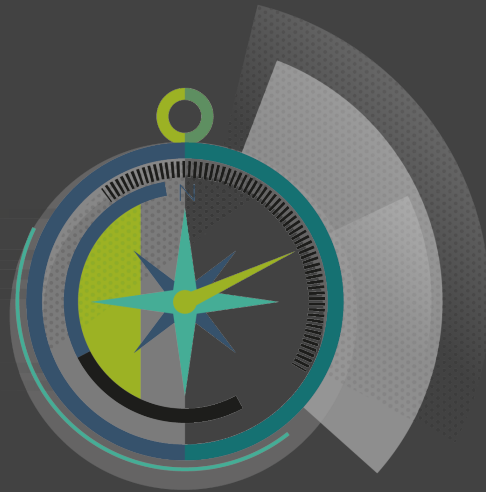

THE STRATEGIC NEGOTIATOR



2 DAAGSE WORKSHOP
VOOR HET PROACTIEF
PLANNEN VAN COMPLEXE
ONDERHANDELINGEN

ALGEMEEN

The Strategic Negotiator biedt de ultieme proactieve benadering tot het plannen van uw onderhandelingen. Deze workshop is ontworpen om u en uw teams te helpen om volledige controle te krijgen over uw onderhandelingsomgeving en -positie. Het biedt de vaardigheden, middelen en het zelfvertrouwen om proactief te plannen, controle te houden en om te presteren gedurende alle onderhandelingen, ongeacht de complexiteit.

Het raamwerk van The Strategic Negotiator is hetzelfde raamwerk, dat gebruikt wordt door onze eigen consultants, wanneer zij ondersteuning geven bij de grootste bedrijven ter wereld. De methodologie is dus bewezen en wordt elke dag getest. Aan het einde van de workshop zullen de deelnemers bewapend zijn met de ultieme vaardigheden voor het plannen van onderhandelingen.

BELANGRIJKSTE KENMERKEN

- Een tweedaagse residentiele workshop, met maximaal 12 deelnemers voor een optimale leerervaring
- Geleverd door ervaren onderhandelingsconsultants met jarenlange relevante commerciële ervaring
- Intensief gebruik van het Piramide-model, een strategisch model om het raamwerk te bepalen
- Inleiding tot de 3 P's, power, people and process (macht, mens en proces) en hoe deze gewogen en gemanaged moeten worden
- Tijdens de hele workshop zijn er praktische oefeningen om elk principe te demonstreren en om actief leren te faciliteren
- Toegang tot geavanceerde online en offline hulpmiddelen en deze worden toegepast op een daadwerkelijke onderhandeling
- Kans om het geleerde toe te passen en de hulpmiddelen te gebruiken voor uw eigen huidige of toekomstige onderhandeling

BESCHRIJVING

Deze workshop leert u een gedegen, cognitieve benadering tot het plannen van onderhandelingen. Het past bij hen die betrokken zijn bij langdurige onderhandelingen bestaande uit meerdere fases die een brede en diepe reikwijdte hebben en vaak essentieel zijn voor het bedrijf. Deelnemers dienen al een grondige kennis en ervaring te hebben over het gebruik van tactiek en gedrag in onderhandelen.

Door gebruik te maken van een diepgaand en verfijnd strategisch raamwerk en strategische online hulpmiddelen leren deelnemers hoe ze vooruit kunnen plannen, risico's, onzekerheden en mogelijke gevolgen kunnen identificeren en in kaart kunnen brengen voor hun meest complexe en uitdagende onderhandelingen.

Met specifieke nadruk op gestructureerd denken, managen van belanghebbenden, nemen van besluiten, risicoanalyse, volgorde bepaling en het in kaart brengen van processen biedt The Strategic Negotiator opties. Opties, die ervoor zorgen dat u, ongeacht de acties of reacties van anderen, de controle behoudt.

DIT PROGRAMMA PAST BIJ U ALS...

U The Complete Skilled Negotiator of TCSN-6 heeft voltooid en u uw onderhandelingsvaardigheden naar het volgende niveau van strategisch plannen wilt tillen.

U een directielid, directeur of senior manager bent (ongeacht welke bedrijfstak) en u uw gevorderde onderhandelingsvaardigheden verder wilt uitbouwen om

Uw strategische onderhandelingen perfect te kunnen controleren. jullie een team zijn met een specifieke huidige of toekomstige onderhandeling, waarbij jullie het gevoel hebben, dat er voordeel te behalen is door gebruik te maken van aanvullende strategische expertise.

Neem voor MEER INFORMATIE contact met ons op via thegappartnership.com