

# Strategisch en effectief onderhandelen

## Persoonlijk ontwikkeltraject

Voor een ondernemer of leidinggevende is onderhandelen een zeer belangrijke vaardigheid.

In april 2018 verzorgde Ilona Eichhorn voor LWV-Women een geslaagde lunchlezing die de aanwezigen inspireerde. Zij wilden graag meer leren over effectief onderhandelen.



LWV-Women geeft dit vorm door 5 inspirerende sessie te organiseren. Tijdens deze sessies zal Ilona je meenemen in de wereld van het onderhandelen en je handvaten geven om strategisch en effectief te onderhandelen. De volgende 5 thema's staan centraal:

1. Strategische argumentkeuze
2. Non-verbale presentatie
3. De Communicatiekameleon
4. Rattenvangen
5. De Harvard Negotiation Method

## Sessie 1: strategische argumentkeuze

Het slagen van een handeling hangt af van een veelvoud aan elementen, maar een onderhandeling win je niet zonder een goed verhaal. Hiervoor is argumentatie van het grootste belang. Welke argumenten kun je kiezen om jouw doel het beste en snelste te bereiken? Hoe werk je deze argumenten vervolgens uit?

Een goede onderhandeling, vereist daarnaast ook strategie: op welk moment in het gesprek kies je voor een bepaald argument? Hoe vergroot je de effectiviteit van je verhaal door het moment te pakken? Na deze sessie hebben strategische onderhandelingen voor de deelnemers geen geheimen meer en manoeuvreren zij moeiteloos door iedere onderhandeling.

## Sessie 2: non-verbale presentatie

Hoe sterk het verhaal ook is, non-verbale presentatie kan dit zowel versterken als verzwakken, zelfs zonder dat wij ons hier bewust van zijn. Een stevige houding, een rustige ademhaling en handgebaren die ons verhaal ondersteunen zijn slechts drie voorbeelden van een effectieve non-verbale communicatie, die in deze sessie centraal staat.

Een goede non-verbale presentatie kan echter ook de deelnemer zelf ondersteunen in zijn of haar verhaal en de zenuwen tijdens een gesprek of presentatie doen bedaren. Maar hoe gebruik je non-verbale presentatie om je verhaal te ondersteunen? Hoe voorkom je dat eigen lichaamstaal jouw succes in de weg staat? Onder andere deze vragen worden tijdens de sessie Non-verbale Presentatie beantwoord.

## Sessie 3: de Communicatiekameleon

In het dagelijks leven, maar ook in het ondernemerschap en leidinggeven, stuiten we op een groot aantal diverse situaties waarin we willen kunnen overtuigen. Deze verschillende situaties, vereisen een andere communicatiestijl. De meest doeltreffende onderhandelaars weten hun communicatiestijl dan ook aan verscheidene situaties aan te passen. Dit maakt hen tot een ware communicatiekameleon, voorbereid op iedere situatie en klaar om iedere vorm van weerstand het hoofd te bieden.

Hoe passen ondernemers en leidinggevendenden hun stijl zo naadloos mogelijk aan hun doelgroep aan? Hoe ga je om met eventuele tegenreacties? Hoe zet je de weerstand van anderen om in een kans om je eigen punten beter voor de dag te brengen? Deze en meer vragen komen aan bod tijdens de derde sessie van Ilona.

## Sessie 4: rattenvangen

In oorlog en liefde is alles geoorloofd. Soms lijkt het alsof ditzelfde geldt voor het onderhandelen: niet iedereen gebruikt mooie argumenten of communicatiestijlen om zijn doel te bereiken. Geregeld gebruiken onderhandelaars ook trucs om hun gelijk te halen en spelen zij vals. Deze rattenstreken zijn vaak lastig te omzeilen, maar gelukkig hoeven we niet bij de pakken neer te zitten.

In de sessie Rattenvangen staat Ilona stil bij het gebruik van drogredenen in het onderhandelingsproces en biedt ze de deelnemers de nodige handvaten om met deze verbale rattenstreken om te gaan. Zo staan de deelnemers niet alleen sterk op hun inhoud, maar zijn ze ook in staat om minder inhoudelijke discussies in hun voordeel om te buigen.

## Sessie 5: Harvard Negotiation Method

In de laatste sessie staat Ilona stil bij de meest bekende onderhandelingsmethode: de Harvard Negotiation Method. Deze methode is ontwikkeld in het boek *Getting to Yes*, door Roger Fisher en William Ury, en dat is ook precies wat de deelnemers nu leren: hoe zorgen ze ervoor dat zij niet alleen gelijk hebben, maar dat ze dit via deze onderhandelingsmethode ook krijgen?

De Harvard Negotiation Method baseert zich op de volgende vier pilaren, die uitgebreid aan de orde zullen komen zodat de deelnemers klaar zijn om na iedere onderhandeling het ja-woord te ontvangen:

- Hoe scheiden we mensen en emoties van de kwestie waarover we onderhandelen?
- Hoe stellen we belangen van betrokken partijen centraal?
- Hoe genereren we verschillende meningen, zodat we tot de beste ideeën komen?
- Hoe garanderen we dat we het eens worden op basis van objectieve criteria?

## Data en tijden

22 januari 2019, 29 januari 2019, 5 februari 2019, 12 februari 2019 en 19 februari 2019  
Op dinsdagmiddag telkens van 15.45 uur tot 18.30 uur.

## Prijs

De eigen bijdrage voor de opleiding voor LWV-leden bedraagt € 385,00 exclusief btw.  
Niet LWV-leden betalen € 550,- exclusief BTW

## Locatie

Business Center Roerpoort, Boven de Wolfskuil 3, 6049 LX Herten-Roermond.

## Contactpersoon

Bij de LWV: Janou Martens, [martens@lww.nl](mailto:martens@lww.nl), +31610983284