

Tweedaagse training

Strategisch onderhandelen voor vrouwen



Krijgen wat je wilt, ook voor jezelf



Leer het onderhandelingsproces snel te doorgronden, je reserves tegenover onderhandelingen opzij te zetten en maximaal gebruik te maken van jouw vrouwelijke eigenschappen.

17 & 18 maart 2011 of 6 & 7 oktober 2011

Max. 20 deelnemers

De eerste “nee” is de start van de onderhandeling

Uw trainers



Monic Bührs heeft jaren ervaring in verschillende managementfuncties op technisch, commercieel en financieel/bedrijfskundig gebied. In 1997 richtte zij met Elisa de Groot In Touch Women Resource Management op, www.intouchworm.nl. Sindsdien

heeft zij vele hoog opgeleide vrouwen geplaatst op verschillende posities binnen het bedrijfsleven en (semi-) overheid. Naast executive search houdt zij zich bezig met het trainen en coachen van vrouwen op het gebied van genderaspecten die vooral werk-gerelateerd zijn. Samen met organisaties ontwikkelt zij trainingen met als doel om vrouwelijk talent voor deze organisaties te behouden.



Yvette Berkel heeft ruim 17 jaar (internationale) management- en advieservaring in uiteenlopende sectoren, organisaties en disciplines. Naast inhoudelijke expertise in Consultancy, Inkoop, Marketing & Communicatie en Verkoop, heeft zij

veel ervaring met het bouwen, inspireren, aansturen en coachen van teams. Haar opdracht- en werkgevers zijn toonaangevende spelers in zowel profit als non-profit. Daarnaast geeft zij regelmatig communicatietrainingen en workshops klantgericht werken.



Elisa de Groot heeft 30 jaar werkervaring in verschillende posities op het gebied van Human Resource Management en Consultancy. Als consultant was zij met name actief op het gebied van het vormgeven en begeleiden van complexe

veranderingsprocessen. Ze begeleidde onder andere decentralisaties, fusies, procesverbeteringen en samenwerkingsconstructies. De focus ligt nu op het selecteren, coachen en trainen van hoog opgeleide vrouwen. Daarnaast adviseert zij organisaties op het gebied van doorstroom van vrouwen naar hogere posities, diversiteitsmanagement en teamperformance.

Als je je werk goed wilt doen heb je geld, ruimte en positie nodig. En om dit te realiseren zal je moeten onderhandelen. Onderhandelen is niet voor niets een van de belangrijkste onderdelen van het strategische spel in organisaties. Het is een middel om invloed uit te oefenen en iets van iemand gedaan te krijgen.

Wie goed onderhandelt voert de regie en is daardoor leidend. Onderhandelen sterkt jou in je onafhankelijkheid en door te onderhandelen dwing je respect af. Maar bovenal: onderhandelen leidt tot keiharde resultaten.

Wie goed onderhandelt:

- krijgt een hogere waardering in de organisatie
- krijgt meer kansen om zich te ontwikkelen
- is meer tevreden over positie, salaris en secundaire arbeidsvoorwaarden
- is geneigd om langer bij de organisatie te blijven werken.

Mannen en vrouwen

Voor mannen is onderhandelen een spel dat zij dagelijks spelen. Een van hun regels is: de eerste nee betekent geen nee, maar geeft de start van de onderhandelingen aan.

Vrouwen daarentegen zien de eerste nee vaak als het einde van de onderhandeling. En er zijn meer verschillen waardoor vrouwen niet door hebben dat onderhandelen vooral een spel is tussen twee partijen en dat ze daarmee hun voordeel kunnen doen.

In deze workshop

In deze workshop leer je het onderhandelingsproces snel te doorgronden, je reserves tegen onderhandelen opzij te zetten en maximaal gebruik te maken van jouw specifieke vrouwelijke kwaliteiten. Met als uitkomst: leukere onderhandelingen en betere resultaten.

Werkwijze: leren door doen

Deze workshop is een mix van korte inleidingen, oefeningen en feedback. Zowel techniek als stijl worden aangescherpt, vooral door doen: korte oefeningen en nagebootste herkenbare onderhandelingsituaties. Vanwege het intensieve karakter van deze training is het maximum aantal deelnemers 20.

Wat levert deze training jou op?

In deze training leer je meer dan alleen onderhandelen. Je wordt je bewust van je vrouwelijke kwaliteiten, je leert jezelf positioneren en je leert om zowel verbaal als non-verbaal kracht uit te stralen.

Voor wie?

Deze training is bedoeld voor elke vrouw die regelmatig vergadert en onderhandelt. Bovendien voor die manager die haar onderhandelingsstijl wil verbeteren en voortaan gunstiger onderhandelingsresultaten wil realiseren.

Je hebt voldoende basisbagage, maar je realiseert je dat je op dit terrein nog een slag kunt maken. De beoogde wijze van leren vraagt van de deelnemers een HBO-/ academisch ontwikkelingsniveau.

Gratis voor iedere deelnemer

In 2007 publiceerden Monic Bührs en Elisa de Groot de bestseller 'Stratego® voor vrouwen'.

Het boek was genomineerd voor Managementboek van het jaar 2008. Dit jaar schreven zij samen met Yvette Berkel bovendien het boek 'Strategisch onderhandelen voor vrouwen'.

Als deelnemer aan deze workshop ontvang je beide boeken gratis.



"Heel erg zinvol. to the point en van een kwalitatief hoog niveau. sluit goed aan bij mijn (vrouwelijke) behoeften."
Myriam Sluiter, manager, zorgverzekeraar Azivo

Eerste trainingsdag

08.30 **Ontvangst met koffie**

09.00 **Blok 1 De kunst van het voorbereiden**

Het voorbereiden van een onderhandeling lijkt zo vanzelfsprekend. Maar zeg eens eerlijk, doe jij dat altijd? Uit ervaring weten we dat heel veel mensen dit niet doen. Informatie is macht. Je zult zien dat je je zekerder voelt als je goed bent voorbereid. Hoe meer informatie je hebt hoe beter je je eisen en wensen kunt onderbouwen.

- Inventariseer je eigen kracht
- Maak een analyse van je gesprekspartner(s) en bepaal welke kwaliteiten je inzet om effectief te onderhandelen
- Welke persoonlijkheid zet jij in de onderhandeling in? Welke 'archetypische godin' past het best bij jou en is zij de meest aangewezen persoon om in te zetten?

13.00 **Lunch**

14.00 **Blok 2 Bepaal je strategie**

Je kunt pas ergens om vragen als je weet wat je wilt. Dat betekent dat je niet moet afwachten wat de andere partij voor je heeft bedacht. Uit onderzoek blijkt dat je een beter onderhandelresultaat bereikt als je voor jezelf duidelijke doelstellingen hebt geformuleerd. Tijdens dit onderdeel bepalen de deelnemers aan de hand van hun persoonlijke onderhandelcase de strategie die zij kiezen om straks in de praktijk effectief te onderhandelen.

- Je formuleert je doelstelling en de ondergrens
- Je legt de lat hoger dan je gewend bent
- Je werkt verschillende scenario's uit en hebt een plan B
- Je verdiept je in jouw belangen en die van de tegenpartij
- Je bepaalt wie de eerste zet doet

Blok 3 Genderissues en de Harvardmethode

Tijdens dit onderdeel gaan we in op de verschillende genderissues die een rol spelen tijdens het onderhandelen. Tot slot zullen we de Harvard Methode van onderhandelen toelichten en natuurlijk vooral ook toepassen.

18.00 **Einde 1^e dag**

Tweede trainingsdag

08.30 **Ontvangst met koffie**

09.00 **Blok 4 Speel het spel!**

Je hebt je helemaal voorbereid: je doel is bepaald, de verschillende scenario's en strategieën heb je uitgewerkt. Het spel kan beginnen. Je staat te popelen om te starten met onderhandelen. Maar hoe goed je ook bent voorbereid, het blijft een spel, dus wees je bewust van de regels. Tijdens dit blok gaan we in op de verschillende spelregels en geven we tips om deze effectief en succesvol in te zetten.

- "Nee" is het begin van de onderhandeling!
- Zo bedienen je jezelf van effectief taalgebruik?
- Wat is effectief taalgebruik?
- De kracht van de stilte
- Wat zijn sterke onderhandelingszinnen?
- Hoe ga je om met weerstand en impasses?

13.00 **Lunch**

14.00 **Blok 5 Vrouwelijke valkuilen en Alpha Male tactics**

Veel vrouwen hebben voor en tijdens onderhandelingen stemmetjes in hun hoofd waarnaar ze beter niet kunnen luisteren. In dit laatste blok bespreken we de verschillende valkuilen van vrouwen en hoe we deze kunnen pareren. Natuurlijk hebben mannelijke gesprekspartners ook hun valkuilen en technieken. Tijdens dit onderdeel leren we die te herkennen en er vooral gebruik van maken.

- Welke valkuilen zijn typerend voor vrouwen?
- Welke valkuilen zijn typerend voor mannen?
- Hoe kun je effectief gebruik maken van deze valkuilen?

16.00 **Einde van de training**

"Onderhandelen, dat kan ik toch." "Ik doe niets liever als advocaat en het gaat mij goed af." Eenmaal op de training werd mij al snel duidelijk dat wij vrouwen slecht opkomen voor onze eigen belangen. We willen vooral aardig gevonden worden. Het is een echte eye opener. Ik kom nu beter op voor mijn eigen belangen. Dank dames voor deze interessante, inspirerende en leerzame training."
Margreet van Gelderen-Hol, advocaat, Van Gelderen Advocaten

"Erg leuk, erg leerzaam. Veel leerzamer dan een 'algemene' training onderhandelen. Een absolute aanrader."
Karin Borst, afdelingshoofd, SNS Reaal

Aanmeldingsvoorwaarden



Datum en plaats

17 & 18 maart 2011 of 6 & 7 oktober 2011.

De locatie voor beide trainingen is:

Residence Groot Heideborgh
Hogesteeg 50
3886 MA Garderen
Tel. 0577-462700

Aanmelden

U kunt zich op 3 manieren aanmelden:

1. Het aanmeldingsformulier ingevuld per post of fax naar FOCUS Conferences sturen
2. Per e-mail: aanmelden@focusconferences.nl
3. Via www.focusconferences.nl

Na aanmelding ontvangt u van ons een bevestiging en een factuur. Door u aan te melden voor deze reeks, gaat u akkoord met de in deze folder vermelde aanmeldingsvoorwaarden. Een week voor aanvang sturen wij u een herinnering en een routebeschrijving.

Investering

Inclusief lunches, consumpties, documentatie en deelnamecertificaat bedragen de kosten voor deze bijeenkomsten € 1795,- per persoon (exclusief BTW).

Verhinderend

Indien u onverwacht verhinderd bent, kunt u zich altijd laten vervangen door een collega, mits tijdig aan ons doorgegeven. Annulering is uitsluitend aangetekend mogelijk tot 24 februari 2011 (training maart 2011) en 22 september 2011 (training oktober 2011).

Informatie

Voor meer informatie over deze training kunt u contact opnemen met Ria van der Holst, tel 020 – 3059159. Zij verschaft u graag de gewenste informatie.

Uw gegevens niet juist?

Mail uw juiste contactgegevens naar adreswijziging@focusconferences.nl en wij passen ze aan.

Privacy statement

Uw gegevens worden strikt vertrouwelijk bewaard en niet uitgeleend, verhuurd of verkocht, noch op een ander manier openbaar gemaakt. FOCUS Conferences BV zal op uw verzoek uw gegevens uit de database verwijderen. Uw gegevens kunnen wel gebruikt worden voor het toezenden van informatie en/of speciale aanbiedingen van FOCUS Conferences BV en gerelateerde organisaties.

FOCUS Conferences BV
Olympisch Stadion 43
Postbus 75067
1070 AB Amsterdam
tel. 020-3059159
fax 020-6717584
info@focusconferences.nl

Aanmelden 'Strategisch onderhandelen voor vrouwen'

F11012

Ik schrijf me in voor

- 17 & 18 maart 2011
 6 & 7 oktober 2011

Voor-/Achternaam _____ m/v

Functie _____

E-mail _____

Voor-/Achternaam _____ m/v

Functie _____

E-mail _____

Bedrijf _____

Afdeling _____

Postbus _____

Postcode _____ Plaats _____

Telefoon _____

Fax _____

Branche _____

Aantal medew. _____