

Vaardigheidstraining onderhandelen in het sociale domein

Vorm	Cursus (in company): <i>op maat gemaakt!</i> Ook via open inschrijving (individueel) mogelijk
Voor	Gemeenten (bestuurders, programmamanagers, beleidsmedewerkers, inkopers) + Aanbieders van diensten in het sociaal domein (directie, staffunctionarissen)
Duur	2 dagen
Kosten	Incompany: € 4.900,- (geen BTW) Individuele inschrijving: € 975,- (geen BTW); korting bij meerdere aanmeldingen

Onderhandelingsvaardigheden worden veel belangrijker in een zakelijker subsidie- en inkooprelatie, zeker als het naast te leveren prestaties (diensten), in toenemende mate om het halen van resultaat zal gaan.

Tijdens deze training ontwikkelen de deelnemers hun vaardigheden om tot goede resultaten door middel van onderhandelingen te komen. Het gaat dan zowel om een optimale uitkomst van het onderhandelingsproces als het versterken van een goede relatie tussen opdrachtgever en opdrachtnemer.

De wereldwijd toegepaste **Harvard-methode** ('principeel versus positioneel' onderhandelen; zoeken naar win/win verhoudingen) is 'overgezet' naar de onderhandelingen tussen een (subsidiërende/inkopende) gemeente en een aanbieder van maatschappelijke diensten. Met deze - al jarenlang succesvol door Public Consultancy toegepaste – tweedaagse training worden de onderhandelingsvaardigheden voor complexe onderhandelingen in het sociale domein versterkt.

Er wordt volop gebruik gemaakt van simulaties, zelfanalyses en reflectiemethoden. Er worden ook eigen onderhandelingservaringen en –problemen als casus behandeld. Daarom wordt er vooraf een intakegesprek gehouden, waarbij de onderhandelingscontext, en specifieke leerwensen en casussen in beeld worden gebracht.

Groepsgrootte: max. 15 personen

Vooraf aan de training krijgen de deelnemers een huiswerkopdracht en een cursushandleiding.

Inhoud programma

1. Algemeen

- Verschil tussen onderhandelen, samenwerken en vechten.
- Onderscheid in inhoud, beeld, gevoel en proces van onderhandelen.
- Het verschil tussen principeel en positioneel onderhandelen.

2. De toepassing van de uitgangspunten van principeel onderhandelen

- Scheid de mensen van het probleem.
- Richt je op belangen in plaats van op posities.
- Bedenk en creëer alternatieven.
- Baseer het resultaat op objectieve criteria.

3. Onderhandelingsstijlen

- Hoe bepaal ik mijn onderhandelingsstijl? (vragenlijst met zelfanalyse).
- Do's & don'ts van verschillende onderhandelingsstijlen.
- Communicatie tijdens de onderhandelingen; multiculturele misverstanden.

4. Het onderhandelingsproces

- De voorbereiding.
- Fasen in een onderhandeling.
- Hoe flexibiliteit in te bouwen, zonder het eindresultaat te veronachtzamen.
- Vertragingen en versnellingen: hoe ermee om te gaan?
- Ruimte creëren in de onderhandeling versus het omgaan met beperkingen.
- Het betrekken van de 'achterban' bij de onderhandelingen
- Het eindspel en de 'verkoop' van het eindresultaat

5. Strategie en tactiek

- Aanvangsbod.
- Werk aan je BOZO: Beste Optie Zonder Overeenkomst.
- Valkuilen bij de onderhandeling en hoe deze te voorkomen.
- Weerstanden/trucs (list, bedrog, dreigen) bij de ander onderkennen en overwinnen.

6. Het onderhandelen in het sociale domein

- Specifieke aandachtspunten bij het onderhandelen tussen de 'veelkoppige' gemeente diensten (met simulaties).
- De dilemma's van de onderhandelende gemeentebestuurder/ambtenaar.
- De dilemma's van een onderhandelende directeur/staffunctionaris van een instelling.

Resultaten

De deelnemers:

- Verwerven vaardigheden in de strategie en tactiek van het onderhandelen, toegespitst op subsidie- en inkooprelaties.
- Leren om zich bewuster te worden van hun (onderhandelings)gedrag.
- Leren betere opties na te streven en de manier om deze te bereiken.
- Worden weerbaar(der) in moeilijke onderhandelingen.

Faciliteiten

Bij een incompany training verzorgt de organisatie zelf de educatieve faciliteiten (laptop/beamer, whiteboard of flip over).

Het cursusmateriaal wordt door Public Consultancy verstrekt.

Public Consultancy

is een bureau in een netwerk, dat grote management-, beleids-, trainings- en onderzoekservaring in de publieke en sociale sector combineert met methodologische expertise.

Meer info: <http://www.publicconsultancy.com/training.html>

Contact:

Frits van Vugt

0652038492

publicconsultancy@hotmail.com