



LEERTRAJECT

Verbindend onderhandelen

2022

Femke Vergeest
Marja van Schie



Colofon

Datum

1 juni 2021

Kenmerk

Flyer Leertraject Verbindend Onderhandelen

Auteurs

Femke Vergeest

Marja van Schie

Versie

1.0

Verbindend Onderhandelen

“We hebben het maximaal haalbare eruitgesleept, meer zat er niet in”, hoor je vaak als onderhandelingen afgerond zijn. Maar is dat zo? Of is er één winnende en één ‘verliezende’ partij? Of ligt er een compromis op tafel waarmee weliswaar iedereen kan leven maar waarmee niemand blij is?”



Verbindend Onderhandelen

Je pakt het anders aan

Verbindend Onderhandelen gaat uit van wederzijdse winst. Je denkt vanuit belangen in plaats van standpunten. Je vergroot de taart voor je hem verdeelt. Zo krijg je consensus in plaats van een compromis. De training is bij uitstek geschikt als je te maken hebt met complexe opgaven en onderhandelingen waar partijen met verschillende belangen aan tafel zitten. In het leertraject ervaar je hoe mensen reageren in onderhandelings-situaties. Zelfs voor doorgewinterde onderhandelaars is het een eyeopener om te zien hoe sterk mensen denken in standaardpatronen. En hoe moeilijk het is om die patronen te doorbreken. Je ontdekt via theorie en praktijk hoe Verbindend Onderhandelen ruimte creëert. Na afloop weet en begrijp je de aanpak van Verbindend Onderhandelen en hoe deze in zijn werk gaat. Je bent in staat om zelf de essenties en stappen uit de aanpak door te vertalen naar concreet gedrag in je rol als deelnemer aan een onderhandeling.

Verbindend Onderhandelen is gebaseerd op twee aanpakken:
* de Mutual Gains Approach (Wederzijdse Winst Benadering), ontwikkeld door Harvard University en het Massachusetts Institute of Technology en

* procesmanagement, ontwikkeld door P2.

Voor wie is dit leertraject interessant?

- > Strategie- en beleidsmedewerkers van overheden en semi-overheidsorganisaties die regelmatig bij onderhandelingsprocessen betrokken zijn.
- > Managers die voor een opgave staan (in- of extern) waarbij veel partijen betrokken zijn (die misschien al stevige standpunten hebben ingenomen).
- > Managers die initiatieven tot stand brengen waarbij meerdere partijen (ook bedrijfsleven) moeten samenwerken omdat zij het initiatief alleen niet kunnen realiseren.
- > Projectleiders die zich bezighouden met ruimtelijke opgaven, zoals een gebiedsontwikkeling.

“Consensus in plaats van compromis”



Programma op hoofdlijnen

Webinar en intake

Tijdens het webinar maken we kennis met elkaar, krijg je een toelichting op de opbouw van het leertraject en het formuleren van persoonlijke leerdoelen. We sluiten het webinar af met de voorbereiding voor de eerste dag.

Dag 1 | De vijf essenties

Na de 'check in' starten we met de denkwijze van Verbindend Onderhandelen; de combinatie van procesmanagement en de Mutual Gains Approach. Daarnaast gaan we in verschillende oefeningen aan de slag met de essenties van Verbindend Onderhandelen. Aan het einde van de dag weet en begrijp je de essenties van Verbindend Onderhandelen.

Dag 2 | Onderhandelen door bouwen aan vertrouwen

Hoe bouw je aan vertrouwen tussen de onderhandelingspartners? Deze dag staat in het teken van weten, begrijpen en toepassen van vaardigheden die je nodig hebt in een Verbindend Onderhandelingsproces. Je verdiept je ook in de vijf stappen.

Dag 3 | Vertaalslag naar je persoonlijke situatie

Deze dag gaan we aan de slag met eenieders eigen opgave in onderhandelingsprocessen en werken we verder aan je competenties op basis van je persoonlijke leerdoelen.

“Doorvragen naar belangen, goede cases en veel reflectie; zeer waardevol als je het in je werk van samenwerken moet hebben.”



Wat kun je na het leertraject

- > Je herkent het verschil tussen conventioneel en Verbindend Onderhandelen.
- > Je bent thuis in de achtergrond en theorie van Verbindend Onderhandelen.
- > Je kunt gericht luisteren en de juiste vragen stellen om achter belangen en issues van de andere deelnemers aan de onderhandelingsstafel te komen.
- > Je kunt belangen en standpunten van jezelf en de andere partijen verwoorden.
- > Je ziet de samenhang tussen proces, relatie, procedures en inhoud, gericht op een betere samenwerking tussen betrokken partijen.
- > Je bent in staat om de volgende stap in je eigen onderhandelingsproces uit te denken en die stap te gaan maken.
- > Je kunt je eigen organisatie meenemen in de andere aanpak en een team om je heen organiseren om een onderhandelingsproces goed te doorlopen.

De trainers

Het leertraject wordt begeleid door Femke Vergeest en Marja van Schie. Zij zijn ervaren in het leiden van onderhandelingsprocessen met Verbindend Onderhandelen. Tijdens dit leertraject putten zij volop uit eigen ervaring.

Het gaat bij Verbindend Onderhandelen om een andere denk- en werkwijze, die je leert door te doen. Daarom werken wij graag met simulaties en eigen casuïstiek. Leren aan de hand van de eigen werkpraktijk levert veel inzichten op. Dat maakt het leertraject persoonlijk én praktisch.



FEMKE VERGEEST

Femke is een verbinder in ruimtelijke opgaven waar publieke en private partijen betrokken zijn. Zij heeft haar kennis opgedaan via internationale trainingen en past Verbindend Onderhandelen toe in praktijk- en leer/werk situaties. Femke begeleidt complexe gebiedsprocessen met veel partijen, vaak in het buitengebied, maar ook in de stad.



MARJA VAN SCHIE

Marja is onafhankelijk procesbegeleider, trainer en één van de grondleggers van Verbindend Onderhandelen binnen P2. Ze bouwt met Verbindend Onderhandelen aan duurzame netwerken rond een opgave en stimuleert ze mensen om deel te zijn van de oplossing.

Femke en Marja geven nationaal en internationaal trainingen en zijn beiden lid van het nationale MGA-netwerk.

Praktische informatie

Praktische informatie

Data

Het leertraject start op 20 oktober met een online webinar van 15.30 uur tot 17.00 uur. De trainingsdagen zijn gepland op 3 november, 24 november en 8 december 2022. De trainingsdagen starten om 9.00 uur en eindigen om 17.00 uur.

We gaan in 2022 ook een deel van deze training via een e-learning vormgeven. Meer informatie daarover krijg je na aanmelding.

Investering

De investering bedraagt € 1.999 per deelnemer, exclusief BTW. Dit bedrag is inclusief koffie, thee, lunches, online leeromgeving en het boek 'Het kan well!'. Per lesdag moet je rekening houden met 2-3 uur voorbereidingstijd.

Locatie

P2

Nijverheidsweg 16G, 3534 AM Utrecht

Vragen

Heb je inhoudelijke vragen over Verbindend Onderhandelen, stel je vraag aan Femke Vergeest: verbindendonderhandelen@p2.nl. Wil je meer weten over P2, kijk dan op [P2.nl](https://p2.nl).

Inschrijven

Stuur een mail naar trainingen@p2.nl. Of schrijf je in via de website. Inschrijven gebeurt op volgorde van aanmelding.

Betaalwijze

Na ontvangst van je inschrijving ontvang je de factuur. Deze dient binnen 30 dagen na factuurdatum te worden betaald.

Annuleren

Viert tot acht weken voor de training betaal je 50% van de kosten, daarna brengen we 80% in rekening bij annulering. Wel kan iemand anders je zonder bijkomende kosten vervangen, mits hij/zij zich ook heeft voor kunnen bereiden.

Incompany

We kunnen ook een incompany leertraject organiseren, op maat gemaakt voor jouw organisatie.

Verdieping

Na deze basistraining kun je je verder verdiepen in Verbindend Onderhandelen met de verdiepingssessies of de masterclass 'De kunst van het Verbindend Onderhandelen'.





Certified



Corporation

P2 | REGISSEURS VAN EEN BETERE TOEKOMST

Nijverheidsweg 16G • 3534 AM Utrecht • +31 30 654 00 60 • P2.nl