



VERBINDEND ONDERHANDELEN IN DE PARTICIPATIEMAATSCHAPPIJ

MASTERCLASS | 29-30-31 AUGUSTUS 2018

VERDIEPING OM JE ROL TE PAKKEN

De participatiemaatschappij is in volle gang. Nieuwe initiatieven zijn er overal maar met wisselend succes qua uitkomsten. Beweeg als professional mee in de transitie en maak het verschil door de **kunst van Verbindend Onderhandelen!**



Marja van Schie

Marja is één van de grondleggers van Verbindend Onderhandelen binnen P2. Als onafhankelijk procesmanager Verbindend Onderhandelen bouwt ze aan duurzame netwerken rond een opgave en stimuleert ze mensen om deel te zijn van de oplossing. Dat doet ze met net zo veel energie voor het Dynamisch Beekdal in Brabant als voor Internationaal MVO voor de SER. Samen met de Universiteit van Amsterdam en WesselinkVanZijst werkt ze voortdurend aan de ontwikkeling van het vakgebied van de Mutual Gains Approach. Marja geeft nationaal en internationaal trainingen.

INTENSIEF, INSPIREREND EN INTERACTIEF

Jij wilt mee in de beweging die de participatiemaatschappij vraagt. Om ideeën en samenwerkingen te laten slagen. Je kent de basisprincipes van Verbindend Onderhandelen. Nu wil je inzicht en handvatten om jouw rol verder te verdiepen zodat je het verschil maakt. Dan is de masterclass Verbindend Onderhandelen iets voor jou! Aan het eind van de zomervakantie, voordat de hectiek van alledag weer begint, zoeken we de verdieping op. We brengen onze expertise vanuit P2 en WesselinkVanZijst in, we halen kennis van buitenaf en gaan met elkaar aan het werk. Leren, begrijpen én zelf kunnen toepassen.

WAT BIEDT DE MASTERCLASS JOU?

- > Meer inzicht en grip op de situatie en mogelijkheden om te handelen tijdens lastige momenten in een onderhandelings- en besluitvormingsproces.
- > Persoonlijke feedback op je vaardigheden in een veilige omgeving zodat je het maximale haalt uit deze masterclass.
- > Een netwerk van professionals in Verbindend Onderhandelen.
- > Deelnemers en sprekers die samen hun kennis en ervaringen uit de praktijk delen.

VOOR WIE IS DE MASTERCLASS INTERESSANT?

- > Strategie- en beleidsmedewerkers van (semi-) overheidsorganisaties die regelmatig bij onderhandelingsprocessen betrokken zijn.
- > Strategisch omgevingsmanagers of projectleiders die zich bezighouden met gebiedsontwikkeling.
- > Overheidsmanagers en bestuurders die voor een opgave staan waarbij veel partijen betrokken zijn.
- > Managers uit het bedrijfsleven of NGO's die initiatieven tot stand brengen waarbij meerdere (publieke) partijen betrokken zijn.

Alle deelnemers hebben kennis van de basisprincipes van MGA (Mutual Gains Approach) en hebben eerder een basistraining MGA, Verbindend Onderhandelen of Strategisch Omgevings-Management gevolgd. Neem contact op als je twijfelt.

PROGRAMMA OP HOOFDLIJNEN

WOENSDAG 29 AUGUSTUS

‘KUNST VAN HET WAARNEMEN’ MIDDAG | AVOND

Na de ‘check in’ starten we de masterclass met een Diner Pensant. We reflecteren op filmfragmenten en benoemen de factoren die een gesprek uit de bocht doen vliegen. Wanneer is een discussie nog productief? En hoe kan een klein meningsverschil oplopen tot een verhit conflict waarbij de essentie verloren gaat?

DONDERDAG 30 AUGUSTUS

‘DIALOOG VOEREN’

OCHTEND

Hoe voer je een echte dialoog? De theorie en de valkuilen. Hoe houd je een gesprek constructief en blijf je nieuwsgierig? Leer een dialoog voeren waarin je echt luistert, zonder afleiding en zonder aannames. We gaan zelf aan de slag en kijken hoe en wanneer we de dialoog kunnen toepassen binnen Verbindend Onderhandelen.

‘WAARDENVOLLE’ MIDDAG

MIDDAG

Verbindend Onderhandelen richt zich op de belangen, niet op de standpunten. Onderliggende waarden blijken ook van grote invloed. Bij stevige thema’s zoals vroegtijdige levensbeëindiging, de nieuwe donorwet of het natuurgebied Oostvaardersplassen hebben betrokkenen verschillende waardenpatronen. Ook bij een ogenschijnlijk eenvoudige gebiedsopgave loop je hier al tegenaan. Welke waarden-bepalingen kom je tegen, bij jezelf en in het proces? En hoe ga je er mee om? Je leert waarden analyseren, gezamenlijke proceswaarden formuleren en je gaat aan de slag met gesprekstechnieken waar ruimte is voor waarden van de ander en jezelf.



Hans van Zijst

Hans ontwikkelde zich van beleidsmaker en senior adviseur in de publieke sector tot één van de meest ervaren omgevingsmanagers van Nederland. Momenteel is hij onder andere verantwoordelijk voor de coördinatie van het omgevingsmanagement van alle ontwikkelingen op de Amsterdamse Zuidas. Daarnaast is hij trainer en coach Strategisch OmgevingsManagement, en werkt hij samen met Marc en hun team van adviseurs binnen bureau WesselinkVanZijst aan een grote diversiteit aan opdrachten voor (semi-) overheden en bedrijven.

DONDERDAG 30 AUGUSTUS

‘FORMEREN KUN JE LEREN’

AVOND

Formeren is een bijzondere manier van onderhandelen. Hebben de politieke partijen in verkiezingstijd nog alles op alles gezet om onderlinge verschillen over het voetlicht te brengen, nu gaan ze op zoek naar wat hen samenbindt. We sluiten die avond aan bij een P2-breed event over Verbindend Onderhandelen. Aan het woord zijn verschillende (in)formateurs met hun ervaringen in recente onderhandelingen, op lokaal en regionaal niveau. We gaan aan de slag met concrete onderhandelingsvraagstukken. Speciaal voor de deelnemers van de masterclass is er tijdens het event een verdieping op dit thema met één van de gastsprekers.



Marc Wesselink

De Tweede Maasvlakte werd gerealiseerd dankzij het Mutual Gains gedachtegoed. Marc ontving hiervoor de ROA-adviesprijs voor beste Nederlandse adviesopdracht. Hij schreef het Handboek Strategisch OmgevingsManagement, werkt als adviseur aan complexe maatschappelijke opgaven, geeft lezingen en trainingen, en is dagelijks bezig met het ontwikkelen van belangenmanagement. Daarbij werkt hij samen met onder andere de grondleggers van MGA in Harvard, het Consensus Building Institute én P2.

VRIJDAG 31 AUGUSTUS

‘DOE HET ZELF DEMOCRATIE’

OCHTEND

Het werkelijk democratisch handelen zou in onze participatiemaatschappij wel eens buiten de politieke arena kunnen plaatsvinden. Burgers gaan zelf aan de slag, worden gestuurd door emoties en meningen via sociale media. Noem het de doe-het-zelf-democratie. Na ons gezamenlijk ontbijt nemen we je mee in een lopend onderzoek naar de beleving van onze democratie. Je begrijpt wat het nieuwe democratisch handelen betekent voor de besluitvorming bij overheden en hoe zich dat verhoudt met Verbindend Onderhandelen.

‘COMPONEREN EN BESLUITEN’

MIDDAG

Het componeren van de overeenkomst met bijbehorend besluitvormingstraject blijft een spannende stap in Verbindend Onderhandelen. Deelnemers aan eerdere P2-onderhandeltrajecten vertellen vanuit hun perspectief hoe zij deze stap hebben ervaren. Denk aan een bestuurder, een boer, een bewoner en een NGO-vertegenwoordiger. Wat zijn de aandachtspunten tijdens het componeren en besluiten? We maken samen met deze ervaringsdeskundigen een concrete vertaalslag: ze gaan samen met jou aan de slag met casussen die vergelijkbaar zijn met jouw dagelijkse praktijk.

We sluiten af met een kunstzinnig slotakkoord!

KUNST VAN VERBINDEND ONDERHANDELEN



Femke Vergeest

Femke kent de doe-het-zelf democratie als geen ander. Ze zit er elke dag midden in. Vanuit P2 is ze onafhankelijk procesbegeleider in de meest complexe opgaven, of die nu groot zijn of klein lijken. Femke heeft zichzelf internationaal geschoold en zet al haar ervaring om in nieuwe inzichten én handvatten voor het vakgebied. Samen met een groep van professionals is zij net als Marja, Hans en Marc lid van het nationale MGA-netwerk. Ze werkt in deze onderhandelingstrajecten onder meer aan de nationale duurzaamheidsdoelen, zoals het vergroten van de biodiversiteit in Nederland.

VISIE OP VERBINDEND ONDERHANDELEN

Bij Verbindend Onderhandelen pak je het anders aan. Verbindend Onderhandelen gaat uit van wederzijdse winst. Je denkt en werkt vanuit belangen in plaats van standpunten. Je vergroot de taart voor je hem gaat verdelen. Zo werk je aan consensus in plaats van compromis. Als vertegenwoordiger van jouw organisatie vergt dit andere vaardigheden. Als procesbegeleider heb je de belangrijke taak om de aanpak te faciliteren. Voor beide rollen vraagt dit om menselijk inzicht, competenties op het voeren van dialoog, aandacht voor belangen in en rekening houden met onderliggende waarden. Maar het vraagt ook om reflectie op je eigen handelen. Want ieder stapje dat je maakt, zorgt voor nieuwe inzichten en maakt je meer bekwaam. Je bent nooit uitgeleerd.

Daarom spreken wij over 'de **kunst** van het Verbindend Onderhandelen'.

VERBINDING TUSSEN DE THEMA'S

In de masterclass bekijken we het vakgebied van Verbindend Onderhandelen van binnen én van buiten. Van binnen door aandacht te besteden aan het voeren van een goede dialoog. Waarbij je meer aandacht hebt voor luisteren dan voor praten en waarbij je de mens achter de functionaris of het probleem ziet. We gaan nog een laagje dieper door dialoogvoering toe te passen als waarden in het spel zijn. Want denken en werken vanuit belangen in plaats van standpunten wordt een heel ander spel als waarden ook een rol gaan spelen. Wanneer je vanuit waarden naar je proces kijkt, ontdek je nieuwe patronen én nieuwe routes om het proces vorm te geven.

Verbindend Onderhandelen processen vinden buiten plaats in het speelveld van de veranderende democratie. Kan jouw Verbindend Onderhandelen proces invulling geven aan de democratie in verandering? En heb je voldoende geborgd dat jouw proces ook nog aansluit bij de eisen van de 'formele' democratie? In de masterclass ontrafelen we hoe de verhouding tussen de doe-het-zelf democratie en de formele democratie in elkaar zit en hoe jij daarin jouw rol kunt invullen.

VRAGEN

Heb je inhoudelijke vragen over de masterclass, stel je vraag dan aan Marja van Schie via verbindendonderhandelen@p2.nl

INSCHRIJVEN

Je stuurt een mail naar verbindendonderhandelen@p2.nl met je persoonlijke gegevens. Inschrijven gebeurt op volgorde van aanmelding.

PLAATS RESERVEREN

Je kunt een vrijblijvende optie nemen op de masterclass. Dan ben je zeker van deelname, mocht je niet direct kunnen beslissen. Een optie loopt maximaal drie weken.

BETAALWIJZE

Na ontvangst van je inschrijving ontvang je de factuur. Deze dient binnen 30 dagen na factuurdatum te worden betaald, maar uiterlijk voor aanvang van de masterclass.

ANNULEREN

Tot vier weken voor de training betaal je 50% van de kosten, daarna brengen we 80% in rekening bij annulering. Wel kan een collega je zonder bijkomende kosten vervangen, mits hij/zij voldoende basiskennis heeft.

INCOMPANY

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

VOORBEREIDING

Bij inschrijving volgt informatie over jouw voorbereiding en intake.

WAT KUN JE NA DEZE MASTERCLASS?

Je bent een flinke stap verder om zelf als procesbegeleider of als deelnemer aan de onderhandelingsstafel aan de slag te gaan in complexere vraagstukken.

- > Je hebt inzicht gekregen in factoren die een gesprek negatief beïnvloeden en hoe jij zelf het gesprek kunt ombuigen naar een constructieve richting.
- > Je hebt ervaren hoe je zelf een betere luisteraar kunt zijn en een dialoog kunt voeren.
- > Je hebt praktische handvatten gekregen om elementen uit 'dialoog voeren' in te zetten tijdens het Verbindend Onderhandelen proces.
- > Je weet hoe je waarden analyseert tijdens het onderhandelingsproces, hoe je deze kunt indelen en hoe je een gesprek kunt voeren waarin ruimte is voor waarden van verschillende partijen.
- > Je hebt geleerd hoe het componeren van de overeenkomst en de afstemming met besluitvormingsprocedures binnen de betrokken partijen werkt.
- > Je weet begrippen zoals 'transparantie' en 'vertrouwelijkheid' vorm te geven in je proces.
- > Je hebt verkend hoe Verbindend Onderhandelen verankerd kan worden in (veranderende) democratische processen met belangenvertegenwoordigers en bestuurders.

PRAKTISCHE INFORMATIE

Datum en tijden

De masterclass is op 29-30-31 augustus 2018.

Woensdag 16.00 – 22.00 uur

Donderdag 9.00 – 21.00 uur

Vrijdag 8.00 – 16.00 uur

Kosten

€ 1.985 per deelnemer, exclusief BTW, maar inclusief materialen, lunch, diner, drankjes en gezamenlijk ontbijt op vrijdagmorgen.

Locatie

P2, Slotselaan 6-8 in Rossum (Gld.)



OVER P2

Ideeën werken

Wij willen het verschil maken. Ideeën laten werken. Elke dag. Voor elkaar en met onze opdrachtgevers en voor de wereld. Daar helpen wij organisaties bij het waarmaken van duurzame transities.

Door het ontwikkelen en realiseren van programma's, projecten, duurzame strategie en innovatie, multi-stakeholdertrajecten en organisatie- en leiderschapsontwikkeling. Daar krijgen we energie van! We zijn 25 jaar geleden begonnen aan de keukentafel. Vandaag maken we met ruim 70 collega's onze ambitie waar.

Onze diensten

Om goede ideeën te laten werken moet je slim strategie bepalen, succesvol realiseren en blijven ontwikkelen.

Strategie: Onze wereld verandert snel. Traditionele businessmodellen verliezen aan kracht. Wil je als organisatie succes hebben, dan moet je kansen razendsnel kunnen vertalen. En daarvoor moet je slim richting en strategie bepalen.

Realisatie: Heb je een ijzersterk idee? Dan sta je nu voor de uitdaging om het tot leven te brengen. En dus heb je een pittige motor nodig. Zo zien we bij P2 een succesvolle realisatie.

Ontwikkeling: Als de wereld om je heen steeds verandert, kun je als mens niet stilstaan. Je moet je blijven ontwikkelen. Dat geldt voor mensen, maar ook voor organisaties. Bij P2 helpen we daar graag bij.



STRATEGIE | REALISATIE | ONTWIKKELING

Slotselaan 6-8 • 5328 ER Rossum • +31 418 66 47 47 • P2.nl