



# LEERTRAJECT VERBINDEND ONDERHANDELEN

OPEN INSCHRIJVING

# VERBINDEND ONDERHANDELEN

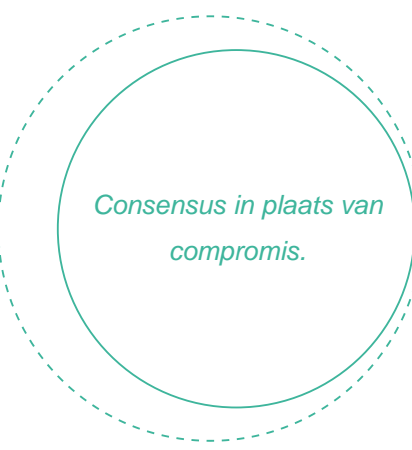
**'We hebben het maximaal haalbare eruitgesleept, meer zat er niet in', hoor je vaak als onderhandelingen afgerond zijn. Maar is dat zo? Of is er één winnende en één 'verliezende' partij? Of ligt er een compromis op tafel waarmee weliswaar iedereen kan leven maar waarmee niemand blij is?'**

## 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 overboord te zetten. 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 onderhandelingstafel.

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



*Consensus in plaats van  
compromis.*

## VOOR WIE IS DIT LEERTRAJECT INTERESSANT?

- > **Strategie- en beleidsmedewerkers van overheden en semioverheidsorganisaties die regelmatig bij onderhandelingsprocessen betrokken zijn.**
- > **Projectleiders die zich bezighouden met gebiedsontwikkeling.**
- > **Managers die voor een opgave staan 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.**

# PROGRAMMA OP HOOFDLIJNEN

## VOORBEREIDING

### WEBINAR EN INTAKE

Tijdens het webinar maken we met elkaar en de trainers kennis, 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 bijeenkomst.

## 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’

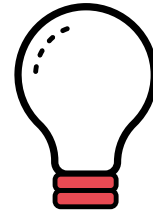
Deze dag gaan we aan de slag met je ‘eigen opgave’ en werken we verder aan je competenties op basis van je persoonlijke leerdoelen.



#### **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.

***‘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 onderhandelingstafel 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 Marije Paardekooper. 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.



#### **Marije Paardekooper**

Marije is oprecht geïnteresseerd in belangen, het waarom achter een standpunt. Zij begeleidt vaak opgaven in het stedelijk domein en heeft hier veel ervaring in. Marije heeft haar kennis opgedaan door het volgen van meerdere opleidingen en trainingen en kan putten uit haar praktijkervaring. Marije spreekt regelmatig over verbindend onderhandelen op congressen en conferenties.

## VRAGEN

Heb je inhoudelijke vragen over Verbindend Onderhandelen, stel je vraag aan Femke Vergeest: [verbindendonderhandelen@p2.nl](mailto: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](mailto:trainingen@p2.nl). 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

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 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 masterclass 'De kunst van het Verbindend Onderhandelen'.

## PRAKTISCHE INFORMATIE

### Datum

Het leertraject start met een webinar in de week van 13 april. Door alle maatregelen rondom het Corona-virus verdelen we de eerste trainingsdag over twee dagen. Deze trainingsdagdelen zijn op 21 april en 19 mei beide in de ochtend en online.

Op 16 juni en een later te bepalen datum starten de twee andere trainingsdagen om 9.00 uur en eindigen omstreeks 17.00 uur bij P2 in Rossum.

### Investering

De investering bedraagt € 1.799 per deelnemer, exclusief BTW. Dit bedrag is inclusief koffie, thee, lunches, online leeromgeving en het boek 'Het kan wel!'.

Per lesdag moet je rekening houden met 2-3 uur voorbereidingstijd.

### Locatie

P2  
Slotselaan 6-8  
5328 ER ROSSUM (Gld.)

## OVER P2

### Ideeën werken

Wij willen het verschil maken. Elke dag. Voor elkaar, voor onze klanten en voor onze partners. We ondersteunen bedrijfsleven, overheden en belangenorganisaties succesvol bij het waarmaken van duurzame transities. Dit doen we door het ontwikkelen en realiseren van programma's en complexe uitvoeringsprojecten, met accenten op duurzame oplossingen, strategie en innovatie, multi-stakeholders trajecten 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 ambities 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 of complexe opgave? 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. We hanteren heldere uitgangspunten.

## STRATEGIE | REALISATIE | ONTWIKKELING

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