



Onderhandelen in een internationale omgeving

Programma-inhoud

Het evenwicht tussen aanbod en vraag heeft altijd bepaald hoe we de onderhandelingstafel benaderen. Onderhandelen is een machtsspel, dat net zoals schaken gebaseerd is op een paar beproefde technieken, listen en strategieën. De echte sleutel tot succesvol onderhandelen ligt echter in ons observatievermogen en onze capaciteit om de tegenstander te verschalken door de potentiële risico's, kosten en bedreigingen te evalueren. Welke vaardigheden heeft een goede onderhandelaar? Wat zijn de interculturele sleutelpunten die ons in staat stellen om denkrichtingen die we niet gewoon zijn te ontworpen en om de kaarten te begrijpen die we echt in handen hebben? Dat zijn vandaag de echte uitdagingen.

Berlitz reikt u nieuwe technieken voor gedragsobservatie, gepaste onderhandelingsstrategieën en interculturele sleutelpunten aan die u systematisch de winnaar zullen maken aan de onderhandelingstafel.

Doelpubliek

Alle managers en besluitnemers die werken op international niveau die nieuwe vaardigheden willen aanleren op het vlak van het leiden van onderhandelingen, of die hun vaardigheden op dit vlak willen verbeteren, ongeacht hun functie, om zo vlotter, doeltreffender en vloeiender te worden.

Programmadoelstellingen

- Verschillende stijlen van onderhandelingsstrategieën en –tactieken identificeren
- Een doelgerichte onderhandelingsronde leiden en de risico's evalueren.
- Tools voorzien voor het formaliseren van gepaste onderhandelingstechnieken en –strategieën.
- De vaardigheden en instelling verwerven en ontwikkelen van een goede internationale onderhandelaar.
- Sleutelelementen en tools (BSAT) aanbieden om de aanpak van de tegenstanders te ontcijferen.
- Vlotter Engels en een gespecialiseerde onderhandelingswoordenschat aanleren.

Pedagogische benadering

Bijdragen van zowel de consultant als de andere leden van de groep. Zelfanalyse van de prestaties, dubbel feedbackniveau (consultant + groep), uitwisselingen, gerichte discussies, workshops, rollenspel, minicasesstudy's, ...

Na deze cursus heeft de deelnemer de volgende vaardigheden verworven

- in staat zijn om zich beter voor te bereiden en een gepaste aanpak te formaliseren voor onderhandelingen.
- In staat zijn om een volgorde te stellen in de punten die moeten worden onderhandeld, ze om te zetten en te evalueren in termen van risico en kosten.
- Het optimaliseren van gepaste onderhandelingsstrategieën op basis van de context.
- Beter begrijpen hoe iemands gedragsprofiel kan worden opgevat door de andere partij.