

Onderhandelen en conflicthantering

Onderhandel relatiegericht en conflictmijdend!

Details

Cursusduur

2 dagen

Datum en locatie

2, 3 december 2021 - Nieuwegein

Tijd

10:00 - 17:00, 10:00 - 17:00

Prijs ex. btw

€ 995,00 (leden) / € 1.145,00 (niet-leden)

Kennisgebied

Persoonlijke vaardigheden

Bestemd voor

Openbaar accountants, MKB-accountants, Overige financieel professionals

Niveau

Expert

 *Accountancy*



Datum en locatie

2, 3 december 2021 - Nieuwegein

Inhoud

Als accountant onderhandelt u dagelijks - bewust of onbewust - veelvuldig met of namens de klant. Onderhandelen is een boeiend en complex spel, waarmee grote belangen gemoeid zijn. Het is lastig om een stevig standpunt in te nemen zonder meteen de irritatie op te wekken bij de ander. Om succes te behalen, is het vaak koorddanseren tussen doelgericht onderhandelen en het weg blijven uit een conflict. Alles draait om "relatiegericht" onderhandelen; u wilt immers uw trouwe klant of medewerker niet weg jagen bij een relatief klein meningsverschil.

Kleine nuances in het onderhandelingspel hebben soms grote commerciële gevolgen.

Hoe bereik ik mijn optimale resultaat? Hoe voorkom ik dat de sfeer bederft of dat ik meer prijsgeef dan wenselijk is? Bij dit onderhandelingspel gaat het vaak "hard tegen hard" en ligt er een verstoring van de klantrelatie op de loer. Bijvoorbeeld wanneer uw cliënt, bij een echtscheiding, van u verwacht dat u zijn inkomsten en zakelijk vermogen zo laag mogelijk zal waarderen bij het "afkopen" van zijn ex. Op dat moment zult u dan ook eerst dit Integriteitsconflict moeten oplossen voordat u verder kunt met onderhandelen over de hoogte van de betreffende waardering. Hoe bewaart u de redelijkheid en zorgt u ervoor dat de emoties niet de overhand nemen? Conflicten gaan in deze gevallen niet meer over de inhoud. Veel meer over winnen of verliezen en om het voorkomen van gezichtsverlies. Partijen zijn dan niet meer bereid elkaar tegemoet te komen.

Doelstelling

Deze training geeft u meer handvatten om effectiever en diplomatieker te onderhandelen. Daarnaast leert u beter om te gaan met conflicten. We kiezen ervoor om deze 2 onderwerpen gecombineerd aan te bieden. Dit doen wij omdat onderhandelingen vaak stilzwijgend overgaan in een conflict. Het is belangrijk te weten op welk moment u nog kunt onderhandelen en op welk moment u te maken krijgt met een conflict.

Inhoud

- De fasering binnen het onderhandelingsgesprek; de functie, de kansen en de risico's van elke fase
- Theorie over de principes van de "Harvard methode" en over het klassieke onderhandelen
- Aanleren van vaardigheden en gesprekstechnieken om de diplomatie en de doelmatigheid bij uw onderhandelingen te verhogen
- Wat zijn onderhandel- en conflictsignalen: wanneer slaat onderhandelen om in een conflict?
- De escalatieladder wordt behandeld, in welke fase bevindt zich het conflict en hoe herken

u dat?

- We brengen uw persoonlijke "conflictstijl" in kaart
- Theorie en gespreksvaardigheden om de kans op een conflict te signaleren en te verkleinen
- "Hoe blijf ik uit een conflict "of "Hoe ga ik juist bewust een conflict aan"
- Veel praktijk oefenmomenten met zowel "onderhandelen" als het "omgaan met Conflicten"
- U ontvang 2 zeer uitgebreide hand-outs over onderhandelen en over conflictantering

De training is op de accountantspraktijk gericht. 'Real life'-cases worden besproken en geoefend. De trainer structureert de training en zorgt voor theoretische input. Hij fungeert als katalysator bij vragen en discussies. Het is een dynamische training, waarin hard gewerkt wordt maar meestal ook veel gelachen.

Bestemd voor

Alle accountants

Docenten

drs. Adriaan Bredero

organisatieadviseur, trainer en coach bij NIS Training

Locatie

De cursus vindt plaats in Fletcher Hotel Nieuwegein-Utrecht in Nieuwegein

Adres

Fletcher Hotel Nieuwegein-Utrecht

Buizerdlaan 10

Nieuwegein

Telefoonnummer

[\(030\) 608 41 22](tel:(030)6084122)

E-mailadres

sales@fletcherhotelnieuwegein.nl

Website

<https://www.fletcher.nl>

 [Routebeschrijving](#)