

*Wij geloven dat goede communicatie bijdraagt aan
beter welzijn en succesvolle samenwerking*

Verbindend onderhandelen

Je opdrachtgever dringt aan op een lagere prijs voor je diensten; jij wilt je klant niet kwijt, maar je tarieven zijn al jaren niet meer bijgesteld. Je baas wil je extra taken geven terwijl je bordje al veel te vol is. Je hebt een druk gezin en je zou willen dat je partner wat meer bijdraagt aan het huishouden. Je partner en jij hebben verschillende vakantiewensen... Zodra je met mensen omgaat, kom je verschillen tegen, zowel zakelijk als privé. Hoe kun je dat oplossen op een manier die voor alle partijen akkoord is en zelfs voordeel voor iedereen biedt?

Win-win situatie

Verbindend onderhandelen kan worden toegepast als je samen met mensen leeft of werkt en je hebt verschillende standpunten, een conflict of tegenstelde belangen die je niet zomaar opzij wilt zetten, als de verschillende standpunten niet met elkaar lijken te verenigen. Je vindt de kwestie belangrijk genoeg om er tijd voor uit te trekken en te zoeken naar een oplossing die voor jullie beiden (of beide partijen) oké is; dan is Verbindend onderhandelen een uitstekend instrument om een win-win situatie te creëren.

Creatieve oplossing

Niet zomaar een compromis sluiten, waar eigenlijk niemand mee tevreden is. Niet het recht van de sterkste of alleen maar akkoord gaan voor de lieve vrede! Verbindend onderhandelen gaat dieper in op de belangen en positieve intenties van beide partijen. De nadruk ligt bij de relatie, waarbij plaats is voor de gevoelens en behoeften van de personen. Vanuit de welwillende houding die hierbij ontstaat en de extra informatie die je krijgt ga je samen op zoek naar creatieve oplossingen waar beide partijen van profiteren.

De methode sluit aan op de principes van The Harvard Negotiation Project en de methode Verbindend communiceren van Marshall Rosenberg.

Kosten

Zie de agenda op website.

Datum, locatie en tijd

Zie de agenda op onze site voor data en locatie. Data en locatie zijn onder voorbehoud van wijziging en worden bij inschrijving bevestigd.

Tenzij anders aangegeven is de tijd van 10 – 17.30 uur.

Avila coaching



Avila coaching is opgericht door Harry Vos en Andrea Luijten

Wij bieden trainingen op maat op het gebied van communicatie en bewustwording.

Al onze trainingen zijn dynamisch en interactief; naast de theorie wordt er ook veel geoefend en ervaren zodat je het geleerde daarna direct in de praktijk kunt toepassen.

Informatie en aanmelden

Voor meer informatie over Avila coaching kunt u kijken op onze website: www.avilacoaching.nl of neem contact op via:

E-mail: info@avilacoaching.nl

Telefoon: 073 657 2824

Mobiel: 06 4347 5558 | 06 2113 9270