

Woman only

Onderhandelen voor vrouwen

Introductie

Waarom een cursus onderhandelen SPECIAAL voor vrouwen?

Uit onderzoek blijkt dat vrouwen heel goed kunnen onderhandelen zolang ze het niet voor zichzelf, maar voor een ander doen.

Vrouwen zijn gericht op het onderhouden van relaties en stellen zich bescheiden op, nemen minder risico; mannen zijn meer gericht op hiërarchie en status.

Deze cursus is bedoeld voor vrouwelijke professionals die willen leren nóg effectiever hun onderhandelingsvaardigheden in te zetten, met name als het gaat om onderhandelingen waarbij zij resultaat voor zichzelf willen behalen.

Een quote: *“fearful of a backlash, women often avoid negotiating in an assertive manner, and with good reason. Women who negotiate assertively risk being passed over for jobs and promotions because they are viewed as socially unskilled and unlikable, research has found. By contrast, when women negotiate assertively on others’ behalf rather than for themselves, observers tend to react much more positively to them”.*

Inhoud van de training

In deze ééndaagse onderhandelstraining ‘alleen voor vrouwen’ leert u:

- hoe u kunt opkomen voor uw eigen belangen én tegelijkertijd het belang van relaties niet uit het oog hoeft te verliezen
- hoe u verschillende onderhandelingsstijlen kunt inzetten, waar u op moet letten en hoe u er uw voordeel mee kunt doen.

U gaat naar huis met een aantal tips en trucs die u meteen in praktijk kunt brengen.

Vorbereiding en aanpak van de training

Voor deze training is geen voorbereiding nodig.

Naast theorie is er veel ruimte voor oefening.

Duur training en locatie

De training beslaat één dag.

Er zijn jaarlijks verscheidene mogelijkheden om in te schrijven voor de training. Voor actuele data en trainingslocatie verwijzen wij u graag naar het secretariaat van Merlijn of naar de website www.servicehuis-advocatuur.nl

Aantal deelnemers

Per training kunnen maximaal 12 deelnemers worden ingeschreven.

Incompanytraining

Bij een incompanytraining overleggen we eerste met u over de specifieke wensen van uw organisatie. Daarna stellen we een offerte op.

Trainers en prijs

De training wordt gegeven door een ervaren trainer. De trainers zijn mensen die de advocatuur van haver tot gort kennen. Ze zijn advocaat of zijn het geweest en hebben later in hun carrière gekozen voor een ander juridische professie. Ze hebben bewezen didactische kwaliteiten alsmede inhoudelijke juridische deskundigheid op het niveau dat Merlijn van haar docenten en trainers vereist

Voor nadere informatie over de trainers en de prijs verwijzen wij u naar onze website.

www.servicehuis-advocatuur.nl.

Opleidingspunten

Merlijn is als onderwijs- en trainingsinstituut o.a. geaccrediteerd door het Nederlands Mediation Instituut (NMI) thans MfN, de Nederlandse Orde van Advocaten (NOVA), Beroepsorganisatie Bedrijfsjuridisch adviseurs (NEVOA), de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB), certificatiecommissie SAD (ten behoeve van arbeidsdeskundigen) en de Nederlandse Vereniging voor Heelkunde (NVA).

Voorts zijn het Nederlands Instituut van Registeraccountants (NIVRA), de Sociaal Geneeskundige Registratie Commissie (SGRC) en Bureau beëdigde tolken en vertalers (Bureau Wbtv) na individuele beoordeling bereid opleidingspunten toe te kennen in het kader van de verplichte permanente educatie. Momenteel worden er alleen PO punten aangevraagd. Voor alle overige beroepsgroepen kunnen op verzoek punten aangevraagd worden. Eventuele kosten zijn voor rekening van de cursist.

Permanente Educatie NOVA / NEVOA

Deze training levert u de volgende punten op:

6 PO kennis punten



PROGRAMMA

Ochtendprogramma

- 9.30 - 10.00: ontvangst met koffie of thee
- 10.00 - 10.30 : welkom en bespreking programma, leerdoelen en ochtendprogramma
- 10.30 - 11.00 : kennismaking en interview deelnemers
- 11.00 – 11.30: Kort ophalen van kennis over onderhandelen (Harvard, Mastenbroek)
Uw eigen onderhandelstijl

11.30 - 11.45 : pauze

11.45 – 12.50: Verschil in onderhandelen tussen mannen en vrouwen
Oefenen aan de hand van een casus

12.50 - 13.00 : oogst van de ochtend

13.00 - 13.45 : lunch

Middagprogramma

- 13.45 - 13.55 : bespreking middagprogramma en leerdoelen van de middag
- 13.55 – 15.15 Hoe kunt u nog effectiever onderhandelen?
Voorbeelden van effectief en niet- effectief onderhandelen

15.15 - 15.30 : pauze

15.30 – 16.45: Salarisonderhandeling
16.45 – 17.15 Tips en trucs, do's and dont's, waarmee u meteen in de praktijk aan de slag kunt

17.15 - 17.30 : oogst van de middag en dag

Afsluitend: Merlijnborrel

NB Het programma sluit aan bij de ervaring en de vragen van de deelnemers. Dat kan betekenen dat het bovenstaande programma wordt aangepast.