Onderhandelen en conflicthantering

Stevig én relationeel gesprekken voeren over meerwerk, planning, kwaliteit en geld. In deze training leer je conflicten analyseren, onderhandelingen voorbereiden en spanning de-escaleren, zonder je positie te verliezen. Je werkt met eigen casussen, bijvoorbeeld een meerwerkdossier of een lastige afstemming met opdrachtgever of onderaannemer. Je traint hoe je belangen boven tafel krijgt, grenzen bewaakt, en toch ruimte houdt voor oplossingen. Ook besteden we aandacht aan het vastleggen en borgen van afspraken, zodat het achteraf helder is.
Na deze training kun je:

- onderhandelingen beter voorbereiden en sturen
- spanning eerder herkennen en de-escaleren
- afspraken scherper vastleggen (scope, meerwerk, voorwaarden)
- conflicten ombuigen naar werkbare oplossingen

Inhoud

- Conflicten analyseren (bronnen, escalatiefasen, voorkeursstijl)
- Onderhandelingen voorbereiden (doelen, grenzen, alternatieven, macht/relatie/inhoud)
- Vaardig onderhandelen (structuur, omgaan met tegenargumenten, creatieve oplossingen)
- De-escaleren en borgen (signalen, interventies, afspraken vastleggen)

Voor wie?

Voor uitvoerders, werkvoorbereiders, calculators, projectleiders en professionals die onderhandelen of conflictsituaties hebben met opdrachtgevers, onderaannemers of intern.

Werkwijze

Sterk praktijkgericht: simulaties met eigen casussen (bijv. meerwerkdossier). Korte nabesprekingen met concrete feedback.

Afronding

Na het volgen van de training ontvang je een verklaring van deelname.