

Zakelijk onderhandelen

Cornelia Biermans
Trudelines van de Poel
17 april 2004

Programma inhoud

- Inleiding
- Wat is de positie van de EHBO'er
- Het onderhandelingsproces
- Oefening
- Conclusie
- Afronding en samenvatting

Wat is de positie van de EHBO'er

- EHBO is essentieel
- Intern en extern
- Hoe ga je ermee om

Het onderhandelingsproces

- Voorbereiding
- Onderhandelen is onvoorspelbaar
- Onderhandelen is spannend
- Emoties horen erbij
- Verleidingen horen erbij
- Het resultaat

Oefening

- Opdracht: bespreek met je buurman
- Je eigen intentie en doel.
 - Je kan als EHBO makkelijk geld vragen voor de diensten die je verleent.
 - Je bent heel belangerijk
 - Denk na over de intenties die je kunt ontmoeten
 - Vertel aan je buurman hoe je denkt over onderhandelen, wat al kunt en waar je nog aan kunt werken.

Conclusie

- Drie richtlijnen voor onderhandelen.

Persoonlijke voorbereiding vooraf
Het onderhandelingsproces
Contract en evaluatie

Afronding

- Samenvatting van presentatie.