

## Geef uw leiderschap een **IMPULS!**

### Onderhandelingsvaardigheden voor schoolleiders

Iedere dag is rijk aan situaties waarin verschillende belangen een rol spelen. Met deze training zult u ontdekken welke aspecten en belangen een rol spelen bij het onderhandelen. U werkt praktisch aan het succesvol afsluiten van onderhandelingen die resulteren in een win-win situatie. Deze training vult uw leiderschapsvaardigheden aan en biedt verdieping!

#### Ongekend functioneel: onderhandelen..

Belangrijke situaties waarin u moet onderhandelen maakt u veelvuldig mee.

Denk aan:

- Een leerkracht die een belangrijke teamvergadering niet wil bijwonen, omdat het op een 'niet-werkdag' valt.
- Een ouder die vindt dat haar kind een klas moet overslaan, omdat het hoogbegaafd is.
- Een student die vindt niet juist beoordeeld te zijn.
- Een leerkracht die niet naar de bovenbouw wil doorstromen.

Op een ander niveau komt u ook in onderhandelingsituaties, zoals gesprekken met de gemeente, uw leveranciers, de inspectie, onderwijsadviesbureaus en de directie van uw stichting. Penta Nova heeft voor leidinggevend in deze situaties de **training onderhandelingsvaardigheden** ontwikkeld.

In alle genoemde voorbeelden spelen verschillende belangen een rol. Belangen van uw organisatie en belangen van anderen.

Leren ontdekken wat een mogelijk gemeenschappelijk belang is, het goed houden van de sfeer, geduldig kunnen zijn, maar ook ervoor durven gaan en uzelf en uw organisatie serieus nemen zijn elementen die een rol spelen om succesvol te zijn in onderhandelingsituaties.

#### In het kort

In deze praktische training komen onder meer de volgende aspecten aan de orde:

- Wat is onderhandelen ?
- Welke onderhandelingsstijlen zijn er ?
- Hoe bereid ik een onderhandeling voor ?
- Hoe onderken ik het gemeenschappelijke belang ?
- Hoe verloopt een onderhandelingsgesprek ?
- Wanneer doe ik concessies en wanneer niet ?
- Hoe rond ik een onderhandelingsgesprek af ?

Naast theorie is er in deze training ruimte voor praktijkcases, deels door u ingebracht.

#### Kerninformatie: Onderhandelen

Onderwerp : onderhandelen  
Locatie : Marnix Academie te Utrecht  
Data : 31 januari 2013  
Deelnemers : maximaal 20  
Trainer : Theo Hoekstra, Rieuwert Dijkema  
Prijs : € 295,-  
Afsluiting : certificaat

#### IMPULS Onderhandelen dagindeling

Programma:

09:00– 09:30 uur Inloop en kennis maken  
09:30– 12:30 uur 1e deel training  
12:30– 13:30 uur Lunch  
13:30– 16:30 uur 2e deel training/afsluiting

We nodigen u van harte uit u op te geven voor de training onderhandelingsvaardigheden. U kunt dat doen door u in te schrijven via de website van Penta Nova [www.pentanova.nl](http://www.pentanova.nl) of vraag een inschrijfformulier aan via [info@pentanova.nl](mailto:info@pentanova.nl)





### Aanmelden ?

Kijk op [www.pentanova.nl](http://www.pentanova.nl) of stuur een email naar [info@pentanova.nl](mailto:info@pentanova.nl).

### Opleidingen Penta Nova

Penta Nova heeft voor leidinggevendenden in de school aantrekkelijke korte praktische trainingen ontwikkeld onder de naam IMPULS in de vorm van eendaagse bijeenkomsten. Penta Nova is dé Academie voor Schoolleiderschap, waar al vele leidinggevendenden zijn opgeleid.

### Nog meer IMPULS?

Penta Nova biedt ook IMPULS-trainingen aan over:

#### **Kerninformatie: Financieel management**

Onderwerp : financiën, schoolplan  
Locatie : Marnix Academie te Utrecht  
Datum : 2013, zie website  
Trainer : Arco Hak MBA  
Prijs : € 295,-  
Afsluiting : certificaat

Lees meer over onze opleidingen en overige trainingen op de website [www.pentanova.nl](http://www.pentanova.nl)

