
The Virtual Negotiator 2.0



Beheers de kunst van
effectieve en zelfverzekerde
virtuele communicatie

Overzicht

De workshop is een innovatief, uniek en praktisch antwoord op de moderne wereld waarin we een steeds groter deel van ons professionele leven virtueel communiceren.

Deze nieuwe realiteit staat haaks op het feit dat veel bekwame onderhandelaars hun vaardigheden in face-to-face situaties hebben ontwikkeld. Deze vaardigheden vertalen zich niet automatisch naar een virtuele omgeving waar de regels anders zijn en per platform kunnen verschillen.

Het primaire doel van de Virtual Negotiator 2.0 is daarom niet per se onderhandelingsvaardigheden aan te leren, maar hoe deze effectief kunnen worden toegepast en geïmplementeerd in diverse online omgevingen.

De workshops geven deelnemers de kennis en het vertrouwen om de waarde van hun onderhandelingen te optimaliseren door de bewuste inzet van virtuele communicatievaardigheden - ongeacht het platform.

Belangrijkste kenmerken

- Een online workshop, om deelname overal ter wereld mogelijk te maken.
- 12 deelnemersplaatsen voor een optimale leerervaring.
- Een zeer effectieve combinatie van online leren, online-gestuurde les onder leiding van een consultant, groeps- en individueel werk en gesimuleerde onderhandelingen.
- Het begin van de workshop is een opfrisser van de fundamentele principes van onderhandelen.
- Daaropvolgende modules gaan dieper in op de belangrijkste virtuele communicatieplatforms en hoe u kunt slagen wanneer u ze gebruikt bij het onderhandelen.
- De cursusinhoud is geschikt voor Millennial- en Gen Z-professionals en ervaren onderhandelaars.
- Toegang tot een suite met hoogwaardige online planningstools
- Online profilering en feedback in 360°

Beschrijving

De Virtual Negotiator 2.0 begint met het eLearning programma, The Foundation Negotiator, dat fungeert als een opfriscursus over de basisprincipes van onderhandelen. Deelnemers voeren ook een onderhandeling volledig per e-mail, die vervolgens dient als een maatstaf voor hun vooruitgang tijdens de workshop.

Vier andere modules analyseren de mogelijke valkuilen, kansen en best praktische benaderingen van onderhandelingen via e-mail, sms, instant messaging, telefoon- of audioconferentie en videoconferentie.

In alle gevallen worden deelnemers geavanceerde communicatieve vaardigheden bijgebracht in elk medium. Deze omvatten hoe ervoor te zorgen dat de interpretatie van hun berichten in overeenstemming is met hun bedoelingen, hoe u effectief luistert en vragen kunt stellen om informatie en inzicht te krijgen die nodig zijn om effectief te onderhandelen.

De workshop onderzoekt ook de impact van virtuele onderhandelingen op de perceptie van macht en hoe u de emotionele toestand van de onderhandelingspartner in een virtuele context kunt lezen. Deelnemers leren ook hoe ze hun eigen gezichtsuitdrukking en stem bewust kunnen beheersen voor optimaal effect. De stappen die ze kunnen nemen om ervoor te zorgen dat de achtergrond, camera en algemene uitstraling de boodschap die ze moeten overbrengen kunnen ondersteunen.

Praktische oefeningen tijdens het testen om ervoor te zorgen dat de leerpunten zijn begrepen en hoe ze kunnen worden gerepliceerd in de echte wereld.

Dit programma past bij u...

Als u een ervaren commerciële onderhandelaar bent en uw vaardigheden wilt aanpassen aan verschillende virtuele omgevingen.

Als u een "digital native" bent met enige onderhandelingsvaardigheid en u wilt uw capaciteiten verder ontwikkelen.

Als u op zoek bent naar een training die u nog nooit eerder heeft gevolgd en die u een concurrentievoordeel geeft in uw onderhandelingen, zowel op het werk als in het leven.

VOOR MEER INFORMATIE kunt u contact met ons opnemen via www.thegappartnership.com