



MMZ17

[www.merlijngroep.nl](http://www.merlijngroep.nl)

*Merlijn*

**OR en Onderhandelen**

Van standpunten naar belangen



## OR en Onderhandelen

### Vaardigheidstraining: een must voor ieder OR lid!

#### Focus van de training

Deze training gaat over hoe u als OR lid succesvol kunt onderhandelen. Uitgangspunt hierbij is de Harvard methode.

#### Introductie

Onderhandelen doen we altijd en overal. Heel vaak zijn onderhandelingen al ongemerkt begonnen, ruim voor het eigenlijke onderhandelingsproces is gestart. Als OR lid moet u voortdurend onderhandelen en daarbij laveren tussen de belangen van de achterban én het belang van de organisatie. Dat is geen makkelijke opgave! Oprecht nieuwsgierig zijn naar de persoon waarmee wordt onderhandeld is een belangrijke voorwaarde om succesvol te zijn.

#### Doelgroep

Deze intensieve ééndaagse training is bedoeld om kort maar krachtig kennis te maken met het onderwerp. De training is nuttig voor alle OR leden, omdat 'onderhandelen' een belangrijk onderdeel is van de praktijk medezeggenschap.

#### Inhoud van de training

In de training oefenen we met verschillende onderhandelsituaties en met verschillende niveaus van functionarissen (bestuurder, voorzitter OR etc.). Verder werken we met, voor het onderhandelproces, effectieve gesprekstechnieken. Er is aandacht voor theorie, maar de training is vooral praktisch opgezet. Voor iedereen herkenbaar en nuttig!

In de training komen eigen casuïstiek van deelnemers en voorbeelden uit de praktijk nadrukkelijk aan bod. Bij de oefeningen en nabesprekingen krijgen de deelnemers uitgebreid de gelegenheid om ervaring en kennis met elkaar uit te wisselen.

#### Leerdoelen

- Kennis over het onderhandelingsproces en de daarbij gebruikte technieken
- Inzicht in uw eigen onderhandelingsstijl en dat van een ander
- Handvatten en tips hoe u door onderhandelen meer invloed kunt uitoefenen

#### Vorbereiding van de training

De deelnemers ontvangen een digitaal voorbereidingsformulier drie weken van tevoren waarin zij worden gevraagd specifieke persoonlijke leerdoelen te formuleren, die voor ieder persoonlijk leidraad zijn voor de training. De leerdoelen worden in de evaluatie nabesproken.

#### Open inschrijving

De training duurt één dag. Voor nadere informatie en actuele data verwijzen wij naar onze [Merlijn Website](#).

#### Garantie & Online mogelijkheden

Om het leereffect te vergroten streven wij ernaar om onze open trainingen met meerdere deelnemers te laten plaatsvinden. Merlijn hanteert de regel dat een 'Open inschrijving' bij ten minste 1 deelnemer door zal gaan. Wel zal bij een (zeer) kleine groep inschrijvers (3 of minder) contact worden opgenomen of dit voor de inschrijvers ook wenselijk is.

Daarnaast bieden wij onze trainingen ook online aan, effectief in tijd maar minstens zo informatief. Zo bent u ervan verzekerd dat uw deelname aan een Merlijn Medezeggenschap training **altijd doorgaat**.

## **Trainers**

Voor nadere informatie over de trainers verwijzen wij u naar onze [website](#).

## **Incompany-training**

Bij een incompany-training wordt na overleg over de specifieke wensen van uw organisatie een offerte aangeboden.

## **Mogelijkheden na afloop van de training**

### **Intervisie**

Zowel bij open als bij incompany trainingen kunnen nadien onder begeleiding van Merlijn trainers intervisiebijeenkomsten worden georganiseerd.

### **Coaching**

Persoonlijke coaching van een deelnemer is mogelijk.

### **Supervisie en consultatie**

Na de training staat het de deelnemers vrij om in voorkomende gevallen Merlijn te consulteren over ondervonden praktijkproblemen en voor een snel advies over een te volgen koers.

Voor deze drie mogelijkheden geldt dat afhankelijk van de individuele wensen van de opdrachtgever Merlijn de vraag als service van onze organisatie beschouwt dan wel i.v.m. de omvang van de gevraagde dienst voordien een offerte uitbrengt.

## PROGRAMMA OR en onderhandelen

### 1-daagse open training

#### Ochtendprogramma: (essenties)

- |               |  |
|---------------|--|
| 09.30         | Ontvangst met koffie/thee, informeel kennismaken met trainers en collega deelnemers  |
| 10.00         | Huishoudelijke afspraken, inventarisatie verwachtingen en leerdoelen, bespreking voorbereidende opdracht.  |
| 10.30         | <b>Vechten, samenwerken en onderhandelen</b><br>Inleiding in de theorie van het onderhandelen en kennisname van de verschillende onderhandelingsstijlen.                           |
| 11.15         | <b>Van standpunten naar belangen</b><br>Om goed te kunnen onderhandelen moet u weten wat de achterliggende belangen van de ander zijn. Uitgangspunt hierbij is de Harvard methode. |
| 12.30 - 13.15 | Lunch  |

#### Middagprogramma: (essenties)

- |               |   |
|---------------|---|
| 13.15         | <b>Gesprekstechnieken</b><br>Veel oefenen en ervaren!   |
| 15.00         | <b>Aan de slag met praktijksituaties</b><br>De zojuist geleerde technieken gaat u inzetten op eigen situaties binnen uw organisatie. De trainer zal af en toe de rol van de bestuurder innemen! |
| 16.30 - 17.00 | Terugblik op de training, de leerdoelen en het geleerde, feedback deelnemers, digitale evaluatie en ontvangst deelnemingscertificaten   |