

denk
producties



Met Harvard
professor
Daniel Shapiro!

12 MEI 2020 | JOHAN CRUIJFF ARENA, AMSTERDAM

GERAFFINEERD ONDERHANDELEN

SLIMME OPLOSSINGEN
VOOR ELKE BELADEN SITUATIE

WWW.DENKPRODUCTIES.NL/ONDERHANDELEN

12
05
20

PROGRAMMA

🕒 09.00 ONTVANGST EN REGISTRATIE

Block 1: De fundering voor betere onderhandelingen

- De 5 basisbehoeften in elke onderhandeling
- Grip krijgen op emoties en frustraties
- Onderhandeldilemma: *The Problematic Cure*

Daniel Shapiro

BLOK 2: De psychologie van onderhandelen

- Waarom verliest ratio het van emotie?
- Loss aversion, framing, priming en andere geraffineerde technieken
- Zo draai je aan de juiste psychologische knoppen bij de ander

George van Houtem

Block 3: Emotioneel beladen conflicten overwinnen

- De grootste blokkade in onderhandelingen: het wij/zij denken
- De 5 diepgewortelde valkuilen in onderhandelingen
- Omgaan met emotionele tornado's, taboes en identiteit!

Daniel Shapiro

Block 4: Retorische intelligentie

- De beste gesprekstechnieken van een wereldkampioen
- Conflicten vermijden door slimmer argumenteren
- Negativiteit en lastige argumenten pareren

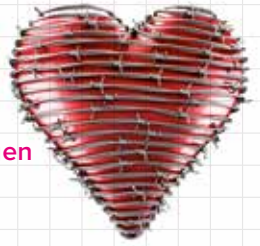
Sharon Kroes

Block 5: Onmogelijke onderhandelingen

- Onderhandelen in de moeilijkst denkbare conflicten
- Hoe voer je vreedzame gesprekken met verschrikkelijke mensen?
- Hoe ga je om met hardnekkige vooroordelen?n

Fleur Ravensbergen

🕒 17.00 EINDE MET BORREL



SLIMME OPLOSSINGEN VOOR ELKE BELADEN SITUATIE

Veel mensen vinden onderhandelen lastig en ongemakkelijk. Je moet confrontaties aangaan. Lastige situaties oplossen. Je eigen emoties even parkeren. En toch voel je aan: onderhandelen is de beste weg naar betere resultaten en samenwerkingen.

Effectief en vreedzaam onderhandelen

Onderhandelen wordt een stuk makkelijker met de inzichten van de beste onderhandelspecialist ter wereld: Harvard professor Daniel Shapiro. Hij deed 20 jaar onderzoek naar de verborgen emotionele krachten die conflicten en samenwerkingen belemmeren. Hij ontdekte manieren om zelfs de meest emotioneel beladen situaties op te lossen. Constructief en met behoud van relatie.

Vorbij explosies en impasses

Met de methode van Shapiro kun je de moeilijkste conflicten stap voor stap overwinnen en zelfs de meest explosieve situaties kalmeren. Je gaat voorbij impasses waar boosheid en frustraties de hoofdrol spelen en werkt toe naar een uitkomst die voor iedereen werkt. Zonder Trump-praktijken en op een manier die bij jou past.

Geen trucjes, maar nieuwe oplossingen

Dit seminar brengt jou de beste inzichten en tactieken van Daniel Shapiro en drie Nederlandse experts. Geen 'onderhandeltrucjes', maar geraffineerde, slimmere manieren van kijken. Je ontdekt nieuwe oplossingen die je niet eerder zag. Bereid je voor op een masterclass van topniveau. 8 uur op het puntje van je stoel!



Uitgebreide informatie over alle sprekers:
www.denkproducties.nl/onderhandelen

DANIEL L. SHAPIRO

Harvard professor Daniel L. Shapiro is één van 's werelds meest gevraagde onderhandelexperts. Hij is oprichter van het Harvard Negotiation Institute en top-onderhandelexpert bij de Verenigde Naties en het World Economic Forum.

Verborgen emotionele krachten

Daniel Shapiro deed 20 jaar onderzoek naar de verborgen emotionele krachten die een succesvolle samenwerking belemmeren. Hij ontdekte manieren waarop je zelfs de meest emotioneel beladen situaties kunt oplossen.

Shapiro is auteur van de bestseller 'Negotiating the Nonnegotiable', die baanbrekende methoden biedt voor het overwinnen van conflicten op het werk én thuis. Hij is ook co-auteur van de klassieker 'Beyond Reason'.



ANDEREN OVER DANIEL SHAPIRO:

"With telling examples from the bedroom to the boardroom to the war room, Shapiro gives us something invaluable—a way both to see the perils of identity conflict in negotiation and to avoid them." - *Robert Cialdini, auteur 'Invloed'*

"Daniel Shapiro brings brilliant insights to the baffling conundrum of our age, intractable disputes of all kinds. Both a seasoned psychologist and international negotiator, Shapiro shows us how people's deep identities are both problem and solution." - *Daniel Goleman, auteur 'Emotionele Intelligentie'*

"Dan Shapiro has written a masterpiece—clear, insightful, and practical—about the most difficult and emotionally-charged of negotiations: those that revolve around identity. Highly recommended!" - *William Ury, co-auteur 'Excellent Onderhandelen'*





SPREKERS

Fleur Ravensbergen onderhandelt met terroristen, ontwapent gewapende groepen en bemiddelt in de lastigste conflicten ter wereld. Ze heeft een master in politicologie en rechten en geeft les aan de UvA. Kortom: de uitgelezen persoon om dit onderhandelingsseminar in goede banen te leiden!



George van Houtem is dé onderhandelspecialist van Nederland. Hij schreef twee bestsellers en begeleidde talloze onderhandelingen. Hij weet als geen ander welke psychologische mechanismen ten grondslag liggen aan deze situaties. Hij leert je alles over (ir)rationeel gedrag en denkfouten.

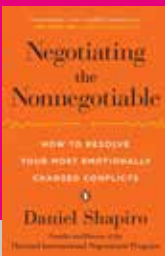


Sharon Kroes is voormalig Nederlands, Europees én wereldkampioen debatteren. Hij schreef hierover het boek 'Overtuigend debatteren'. Hij is persoonlijk debatcoach van politici, managers en beleidsmakers en laat op fenomenale wijze zien hoe je verbaal scherper uit de hoek kunt komen.

SEMINAR MET EEN KOMMA

Dit seminar eindigt niet met een punt, maar met een komma. Iedere deelnemer krijgt de bestseller van Daniel Shapiro: *Negotiating the Nonnegotiable* (keuze uit EN of NL).

Daarnaast ontvang je in de weken na het seminar bonusmateriaal in je inbox: concrete tips om de inzichten uit het seminar makkelijker in praktijk te brengen.



INFO



Dinsdag
12 mei 2020



09.30 - 17.00 uur



Johan Cruijff ArenA,
Amsterdam



€ 995,- excl. BTW



Engels gesproken

Meer informatie en eenvoudig inschrijven: **WWW.DENKPRODUCTIES.NL/ONDERHANDELEN**



WAT KOST HET?

Deze dag kost € 995,- (excl. BTW). Dit bedrag is inclusief uitgebreide documentatie, lunch, parkeren etc. Op al onze seminars zit een 100% tevredenheidsgarantie: ze zijn elke euro waard. Fijn om te weten.



GROEPSARRANGEMENTEN: SAMEN BIJSPIJKEREN

Steeds meer organisaties sturen een groep van meerdere deelnemers naar onze seminars. Dat maakt het toepassen van de inzichten in de praktijk veel gemakkelijker: iedereen is bijgespijkerd en kan meteen samen aan de slag. Neem contact met ons op voor de mogelijkheden.



IK WIL NOG MEER WETEN

☎ 020 - 3033820

✉ customercare@denkproducties.nl

