



3-daagse masterclass PROFESSIONEEL ONDERHANDELEN

De kunst van het onderhandelen

Een unieke driedaagse opleiding die u de nodige kennis en vaardigheden bijbrengt om op een professionele manier te kunnen onderhandelen. U verwerft inzicht in het volledige onderhandelingstraject.

Een totaalconcept, waarbij zowel de uiteenzettingen als de interactie een positieve en complete beleving zijn.

Sterke masterclass, vertrekkend vanuit de principes van het Harvard model en gebracht vanuit de onderhandelingspraktijk en -ervaringen van experts die met beide voeten in de dagelijkse praktijk van het onderhandelen staan.

Rode draad is de grote NEW DEAL-ONDERHANDELINGSOEFENING, die het stramen van een effectieve onderhandeling integraal doorloopt.



"Het krachtige aan deze masterclass is de praktijkgerichtheid van de docenten. Ze zijn ervaringsdeskundigen en duiden omstandig en concreet hun effectieve en efficiënte aanpak en hun onderhandelingsvoorbereiding. Een TOP-opleiding!"

*Joachim VANSPEYBROUCK
advocaat-vennoot Wanted Law Brugge*

De kracht van de New Deal Academy masterclass is de perfecte mix van een juridische onderbouw, een psychosociale bovenbouw, de illustratie vanuit de praktijk en de toetsing aan de realiteit. Het onderricht gebeurt meestal door twee docenten, wat een bijzondere constructieve dynamiek garandeert tijdens de lessen. Professionele praktijkdocenten begeleiden u doorheen de praktische oefeningen, gebaseerd op echte casussen.

DATA

16-17-18 november 2022
van 8u30-18u30

PRIJS

€ 2850, excl. btw
kmo-portefeuille erkend.

DOCENTEN

Carl Dotremont
Theo De Beir

PERMANENTE VORMING

24u, door u aan te vragen.

LOCATIE

ORSI ACADEMY

Proefhoevestraat 12, Melle.
(nabij E40, afrit Wetteren)

Ruime parking + laadpalen
voorzien.

EXTRA

Verzorgde lunch.



KMO-PORTEFEUILLE
ERKEND DIENSTVERLENER

T. +32(0)2 340 24 01 - BTW BE0724 969 189 - KREDBEBB: BE79 7360 6160 1633

seeyou@newdeal.academy

NEW DEAL ACADEMY vzw
Winston Churchilllaan 51 - 1180 Brussel

Gedreven lesgevers met een passie voor hun vak en veel praktijkervaring.



Theo De Beir

CEDR-erkend onderhandelaar
FBC-erkend bemiddelaar
Advocaat De Beir Law+Mediation
Collaboratief advocaat
Harvard Educated
Docent KUL, UA, EMS ...

auteur van het boek 'de kracht van onderhandelen'.

Carl Dotremont

Erkend onderhandelaar Bemiddelaar
Advocaat- vennoot Spencer West LLP (BE)
Expert in M&A en Private Equity
Collaboratief advocaat



Theo en Carl zijn praktizijnen van het eerste uur met concrete ervaring aan de onderhandelingstafel. Beiden zijn erkende onderhandelaars en studeerden aan Amerikaanse en Europese universiteiten. Ze doceren aan meerdere universiteiten, hogescholen en diverse instituten. Hun uitgebreide CV's en hun publicaties zijn terug te vinden op onze webstek www.newdeal.academy.

UW LECTUUR



aangeboden aan elke deelnemer

ONZE KRACHT

De kracht van een NEW DEAL ACADEMY opleiding is de **perfecte mix** van een juridische onderbouw, een psychosociale bovenbouw, de illustratie vanuit de praktijk en de toets aan de werkelijkheid.

We hechten groot belang aan **toepassingsoefeningen**. Hiervoor doen we beroep op onze praktijkdocenten die u persoonlijk begeleiden, evalueren en bijsturen.

Praktische oefeningen zijn gebaseerd op echte conflicten, dossiers en bemiddelingen.

Door het intentioneel bevorderen van interactie wordt **peerlearning** als effectieve leermethode ten volle bevorderd.

DE DEELNEMERS

Deze opleiding richten zich tot iedere people-manager, leidinggevende, ongeacht zijn/haar beroepsactiviteit. ondernemers & managers, bedrijfsleiders, CEO, COO, CFO, kaderleden, bedrijfsjuristen, vrije beroepers zoals advocaten, gerechtsdeurwaarders, notarissen, medici, accountants, bedrijfsrevisor en,... boekhouders, adviseurs, familieadviseurs, gerechtsdeskundigen, bemiddelaars, interim managers, consultants, vastgoedmakelaars, ingenieurs, HR-verantwoordelijken, psychologen, ombudsmannen en -vrouwen, ...

Deze opleidingen zijn intens interactief en vereisen sterk gemotiveerde en geëngageerde deelnemers, die bereid zijn zich in te zetten om de kunst en de vaardigheden van het bemiddelen te verwerven. Beperkt aantal deelnemers, zo garanderen we de nodige aandacht voor elke deelnemer.

UW OPLEIDING

3 dagen, 24 uur



HET PROGRAMMA

U krijgt een krachtige opleiding in de theoretische achtergronden van het onderhandelingsfenomeen.

- verwerf professioneel inzicht in de structuur van conflicten en onderhandelingen.
- leer een verantwoorde keuze te maken tussen de verschillende conflictoplossingsmethodes.
- bereid op professionele wijze uw onderhandeling voor aan de hand van praktische checklists.
- krijg op een diepgaande manier inzicht in de tactieken aan de onderhandelingstafel en leer ze te bespelen.
- leer uw eigen onderhandelingsteam samen te stellen, leer om te gaan met het andere onderhandelingsteam en met de eigen achterban.
- verwerf operationeel inzicht in de vitale juridische aspecten van het Principieel Onderhandelen.
- ervaar de perfecte mix van praktijkgerichte theorie en bedrijfsgerichte casussen in een 50/50-verhouding.
- doorloop een reële onderhandeling aan de hand van onze New Deal Onderhandelingsoefening, waarbij u persoonlijk geëvalueerd en bijgestuurd wordt.



DE MODULES

Module 1: de basisbegrippen

- introductie
- verschillende theorieën
- de kracht van communicatie

Module 2: de fundamenteen

- probleemanalyse en oplossing
- onderhandelingstraject
- theorie van kernbehoeften

Module 3: de opstart

- aard van de onderhandeling
- belangenanalyse
- onderhandelingsagenda

Module 4: de voorbereiding

- ken de belangen van de anderen
- onderhandelingspositie versterken
- voorbereidingschecklist

Module 5: de onderhandelingstafel

- professionele setting
- integratief en distributief
- manipulatieve technieken

Module 6: de afhandeling

- opvolging van de deal
- draften van de overeenkomst
- de psychologie van het akkoord

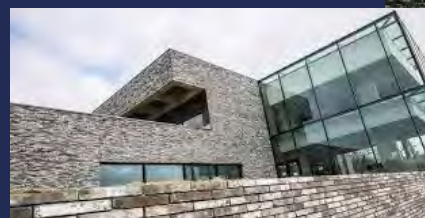


DE LOCATIE

Mag het **nét** iets meer zijn?

Wij ontvangen u in een vrij uitzonderlijk en kunstminnend kader, de ORSI ACADEMY, die u reeds vanop de E40 ziet liggen, ter hoogte van de afrit Wetteren. Over de middag staat een verzorgde en gevarieerde lunch op het menu.

- Proefhoevestraat 12 te Melle
- nabij E40, afrit Wetteren
- ruime parking en laadpalen voorzien.



INSCHRIJVINGSFORMULIER

masterclass professioneel onderhandelen 2022 - november

Naam _____

Voornaam _____

Beroep _____

Bedrijf _____

Adres _____

GSM _____ Tel _____

E-mail _____

BTW _____

Schrijft zich in

Masterclass Professioneel Onderhandelen (3 dagen) aan € 2850, excl.
btw. Data: 16-17-18 november 2022 van 8u30-18u30.
Locatie: ORSI ACADEMY, Melle.

- maakt gebruik van de vroegboekorting (10%), indien ingeschreven vóór 15.09.2022
- wil gebruik maken van de kmo-portefeuille - erkenningsnummer DV.0236056
steunpercentage Vlaanderen tot max.30%. - Brussel 50%.
- wil geen gebruik maken van de kmo-portefeuille.
- indien lid van de New Deal Family, jouw persoonlijk lidnummer: _____
- heeft kennis genomen van de opleiding via: _____

Handtekening

Naam _____
Hoedanigheid _____
Datum _____

Terug te sturen aan New Deal Academy: seeyou@newdeal.academy
NEW DEAL ACADEMY vzw - Winston Churchillaan 51 - 1180 Brussel - 02 340 24 01 - btw BE0734 969 189



New Deal Academy behoudt zich het recht om een opleiding te annuleren (volledige terugbetaling) of de opleiding digitaal te laten doorgaan (kosten van catering worden terugbetaald).

Permanente vorming: uw erkenning voor permanente vorming kan u individueel aanvragen bij uw professionele organisatie voor 24 uur (volledige opleiding). Deze opleiding is erkend door de Federale Bemiddelingscommissie.

U kan zich online inschrijven via www.newdeal.academy of via email aan: seeyou@newdeal.academy. Na ontvangst van uw inschrijving sturen wij u een factuur toe die contant betaalbaar is. De betaling dient in ons bezit te zijn één maand voor aanvang van de opleiding. Enkele dagen voor het begin van de opleiding bezorgen wij u een wegbeschrijving evenals de nodige praktische informatie.

Indien er tussen de partijen de geldigheid, de interpretatie of de uitvoering van deze algemene voorwaarden een geschil ontstaat dat niet op minnelijke wijze kan worden bijgelegd, dan zullen de partijen in de eerste plaats beroep doen op het bemiddelingstraject en zullen ze zich ertoe verbinden om hieraan loyaal deel te nemen. Vanaf het moment dat er een verzoek om bemiddeling door één van beide partijen is ingediend, hebben de partijen 15 dagen tijd om akkoord te gaan over de naam van een erkend bemiddelaar die op de geactualiseerde lijst van bemiddelaars, erkend door de Federale Bemiddelingscommissie, vermeld staat. De bemiddeling zal ten laatste 15 dagen na keuze van de bemiddelaar aanvangen. De bemiddeling mag niet langer dan 15 dagen duren, tenzij de partijen hieromtrent een uitdrukkelijk ander sluitend akkoord sluiten. In geval de bemiddeling mislukt, dan zijn uitsluitend de rechtbanken van het gerechtelijk arrondissement Brussel bevoegd.