



Onderhandelen in het onderwijs

Vanuit jouw positie beter resultaat met behoud van relatie

In het onderwijs zijn onderhandelingen met leveranciers vaak cruciaal voor het realiseren van goede voorzieningen. Maar hoe doe je dat effectief, face to face en als je elkaar niet fysiek ziet? Via e-mail, video of telefoon is het lastiger om emoties te lezen, belangen te verdedigen én de relatie goed te houden. Herkenbaar? Dan is deze compacte training iets voor jou.



Voor wie?

Werk je bij een huisvestings-, facilitair- of stafafdeling in het PO, VO, MBO of HBO? En wil je meer grip op onderhandelingen? Dan is dit precies de praktische boost die je nodig hebt.

Wat leer je in één middag?

- Hoe je overtuigend communiceert via e-mail, video en telefoon
- Onderhandelingsstrategieën die wél werken, ook op afstand
- Hoe je sneller resultaat boekt zónder de relatie te schaden
- Praktische vaardigheden die je direct kunt toepassen

Waarom meedoen?

- Gericht op de onderwijspraktijk
- Laagdrempelig, interactief en direct toepasbaar
- Actuele inzichten en technieken voor de hybride werkpraktijk

Datum en kosten

- o 29 september (middag) – Apeldoorn
- o € 250,- excl. Btw p.p.
- o Incompany mogelijk vanaf 8 personen

Wil jij met meer vertrouwen onderhandelen – ook op afstand – en betere resultaten behalen voor jouw onderwijsinstelling?

Neem contact op met Bert Visser voor meer info of om je direct aan te melden!
bert.visser@edunamics.nl, (06) 22 57 40 06



De training wordt verzorgt door **Johan van Wetten**, jarenlang SR-trainer in binnen en buitenland bij een gerenomeerd consultancybureau voor onderhandelen.