

Onderhandelen alsof er een leven van afhangt

Lessen van een voormalig politieonderhandelaar

Hoe behaal je het maximale resultaat in onderhandelingen?
Welke vaardigheden helpen je om vertrouwen op te bouwen bij je gesprekspartner?
Wat is de beste manier om op te komen voor je eigen belangen en toch in verbinding te blijven met de ander?

In de workshop *Onderhandelen alsof er een leven van afhangt* biedt voormalig politieonderhandelaar Heidi Nieboer jou als recruiter de handvatten die nodig zijn om je rug recht te houden en tóch je gesprekspartner te vinden. Zij weet als geen ander hoe je verbinding maakt onder hoogspanning. Jarenlang onderhandelde Nieboer in crisissituaties, maakte ze het verschil als er levens van afhingen én trainde ze geheime eenheden binnen de politie.

Waarom?

Nu deelt ze haar schat aan kennis en ervaring met leidinggevend en onderhandelaars in het bedrijfsleven, bij overheden en in het onderwijs; eigenlijk met iedereen die regelmatig spannende gesprekken aangaat. Die gesprekken staan of vallen met de kracht van de verbinding die je met de ander maakt. Wie rekening houdt met de belangen, beweegredenen en mentale staat van de gesprekspartner behaalt meer resultaat – van connectie naar impact.

Wat?

Maar hoe doe je dat zonder je eigen belang uit het oog te verliezen? Hoe bouw je snel vertrouwen op? Welke gespreksvaardigheden helpen je daarbij? En wat doe je als de ander een rare sprong maakt? Neem deel aan de workshop *Onderhandelen alsof er een leven van afhangt* en je zult ervaren dat het eerstvolgende spannende gesprek makkelijker verloopt.

Verwacht geen training tot politieonderhandelaar, maar een leerervaring die draait om de vaardigheden die Nieboer in de praktijk ontwikkelde en nu vertaalt naar andere werelden – gericht op de doelgroep en de dilemma's die daar spelen. Dat doet ze met veel enthousiasme, humor en een hands-on aanpak.

Hoe?

Als recruiter ben jij zelf het belangrijkste instrument dat je inzet. *Onderhandelen alsof er een leven van afhangt* is daarom een echte 'work'-shop, gehouden voor een kleine groep (6-8 personen) zodat alle deelnemers volop kunnen oefenen en ontdekken. Leren door te doen, zo luidt een van de credo's van Nieboer. Inderdaad, zoals het een politieonderhandelaar betaamt.

Praktische informatie

Datum: Maandag 4 oktober van 09.00 – 17.00 uur

Locatie: Omgeving Utrecht

Investing: €745,-

Prijs is inclusief:

- koffie-/thee arrangement
- uitgebreide lunch
- persoonlijk onderhandelprofiel

Prijs is exclusief 21% BTW

Aanmelden:  info@heidinieboer.nl

Meer informatie?  06 11 5 99 182

deze workshop kan ook incompany gegeven worden

Over Heidi Nieboer



Heidi Nieboer (1968) maakte naam als de allereerste fulltime politieonderhandelaar in Nederland. Als Expert Onderhandelingsstrategieën bij de antiterreureenheid van de Nederlandse politie was onderhandelen met terroristen haar specialisme. Ze kwam onder meer in actie bij ontvoeringen in het buitenland. In de jaren ervoor werd Nieboer op oproepbasis al ingezet bij gijzelingen, ontvoeringen, gebarricadeerde verdachten en pogingen tot zelfdoding in Nederland. Dat combineerde ze met diverse leidinggevende functies bij de politie. Ook is Nieboer binnen de politie actief geweest als opleider, trainer en gedragswetenschapper. In die rol trainde ze zelfs de geheime eenheden.

Haar autoriteit op het gebied van politieonderhandelingen onderstreepte ze door in 2011 als eerste Europeaan af te studeren aan de Charles Sturt University in Australië als Master of Arts in *Police Negotiation*. In Europa is zij de enige met deze titel. Nieboer houdt ervan om op de toppen van haar kunnen te presteren en daagt zichzelf elke dag uit. Ze staat in het leven met een flinke dosis nieuwsgierigheid en is altijd geïnteresseerd in het verhaal van de ander. Die eigenschap droeg eraan bij dat ze succesvol was als onderhandelaar. Sinds 2015 maakt Nieboer vanuit haar ervaring als leidinggevende en politieonderhandelaar op krachtige wijze de vertaalslag naar het bedrijfsleven, de overheid en het onderwijs.