

Onderhandelen voor Succes!



De zomer nadert snel en dat betekent dat de mid-year review/ check-in gesprekken er weer aankomen. Dit is hét moment om prestaties te evalueren, nieuwe doelen te stellen en niet te vergeten, je waarde te bespreken en te onderstrepen. Dit geldt zowel voor de werknemer als werkgever. Maar hoe zorg je ervoor dat je het meeste uit deze gesprekken haalt? Wij hebben daar het antwoord op.... door je goed voor te bereiden, een goede structuur aan te houden en vaardigheden toe te passen kun je er als medewerker en manager meer uit halen.

Bij MK Leads begrijpen we dat onderhandelen een essentiële vaardigheid is, zowel professioneel als persoonlijk. Ook begrijpen wij dat dit soms spannend kan zijn. Vooral als het belangrijk is om de relatie te onderhouden.

Daarom staat deze maand in de spotlight: **Succesvol Onderhandelen!**

Wat leer je tijdens deze training?

Tijdens een mid-year review/ check-in gesprek wil je als werknemer natuurlijk successen benadrukken, maar ook bespreken hoe je verder kunt groeien binnen het bedrijf. Voor de manager is groei van de medewerkers ook van belang. Tijdens deze training leer je daarom onder andere om:

- **Zelfverzekerd te communiceren:** Maak een sterke indruk door je prestaties helder en overtuigend te presenteren.
- Open staan en geven van **feedback** is tweerichtingsverkeer.
- **Doelen en verwachtingen te managen:** Zorg ervoor dat zowel jij als je gesprekspartner duidelijk weten wat de verwachtingen zijn en hoe deze realistisch behaald kunnen worden.
- **Win-win situaties te creëren:** Vind een middenweg die zowel de ambities van de manager, de medewerker en de bedrijfsdoelen dient.

Wat kun je verwachten van ons?

Onze training is ontworpen om je de praktische tools en technieken te geven die je direct kunt toepassen tijdens je mid-year review/ check-in gesprekken (of elk ander gesprek). Dit zijn enkele highlights van de training:

- *Persoonlijke evaluatie en feedback:* Krijg inzicht in je huidige stijl en ontvang gerichte feedback.
- *Praktische oefeningen en rollenspellen:* eer door te doen met realistische scenario's die je voorbereiden op de daadwerkelijke gesprekken. Je kan zelfs je eigen praktijksituaties inbrengen!
- *Strategieën en technieken:* Voorbereiden van een gespreksstrategie, ontwikkelen van vaardigheden zoals het stellen van de juiste vragen, het omgaan met weerstand en het bereiken van consensus.

Waarom is deze training belangrijk?

Onderhandelen is meer dan alleen maar een deal sluiten. Het gaat om het bouwen en behouden van relaties, het begrijpen van wederzijdse belangen en het bereiken van een win-win situatie.

Data en locatie

Onze volgende training voor onderhandelen vindt plaats op:

- **Datum:** 24 juli 2024 (09:00u - 16:30u)
- **Locatie:** Amsterdam (Stadionkade 43, 1077 VR)
- **Datum:** 28 augustus 2024 (09:00u - 16:30u)
- **Locatie:** Amsterdam (Stadionkade 43, 1077 VR)

Schrijf je vandaag nog in en zorg ervoor dat je goed voorbereid bent voor je mid-year review gesprekken. Klik op de onderstaande link voor meer informatie en om je aan te melden: www.mkleads.nl/inschrijven.

Negotiate for Success!



Summer is fast approaching and that means mid-year review/check-in calls are upon us again. This is the time to evaluate performance, set new goals, and last but not least, discuss and underscore your value. This applies to both employee and employer. But how do you make sure you get the most out of these conversations? We have the answer to that.... by being well prepared, having a good structure and skills you can get more out of them as an employee and manager.

At MK Leads, we understand that negotiation is an essential skill, both professionally and personally. We also understand that it can be exciting at times. Especially when it's important to maintain the relationship.

That's why this month's spotlight is on **Successful Negotiation!**

What will you learn during this training?

During a mid-year review/ check-in meeting, as an employee you naturally want to highlight successes, but also discuss how you can continue to grow within the company. For the manager the growth of the employees is also important. Therefore, during this training you will learn, among other things, to:

- **Communicate confidently:** Make a strong impression by presenting your achievements clearly and convincingly.
- Being open and giving **feedback** is a two-way street.
- **Manage goals and expectations:** Make sure both you and your interviewer have a clear understanding of what expectations are and how they can be realistically achieved.
- **Create win-win situations:** Find a middle ground that serves both the ambitions of the manager, the employee and the company goals.

What can you expect from us?

Our training is designed to give you the practical tools and techniques you can apply immediately during your mid-year review/check-in calls (or any other call). Here are some highlights of the training:

- **Personal evaluation and feedback:** Gain insight into your current style and receive targeted feedback.
- **Practical exercises and role plays:** Honor by doing with realistic scenarios that prepare you for the actual interviews. You can even bring in your own practical situations!
- **Strategies and techniques:** Preparing a conversation strategy, developing skills such as asking the right questions, dealing with resistance, and reaching a consensus.

Why is this training important?

Negotiation is more than just closing a deal. It is about building and maintaining relationships, understanding mutual interests and achieving a win-win situation.

Dates and location

Our next negotiation training will take place on:

- **Date:** 24 July 2024 (09:00h - 16:30h)
- **Location:** Amsterdam (Stadionkade 43, 1077 VR)
- **Date:** 28 August 2024 (09:00h - 16:30h)
- **Location:** Amsterdam (Stadionkade 43, 1077 VR)

Register today and make sure you are well prepared for your mid-year review calls. Click on the link below for more information and to register: www.mkleads.nl/negotiation.



Website



LinkedIn

Heb je interesse in onze producten, check dan onze website www.mkleads.nl of mail ons: info@mkleads.nl.

If you are interested in our products, please check our website www.mkleads.nl or email us: info@mkleads.nl.

This email has been sent to [{{email}}](#). • If you no longer want to receive these emails, you can [unsubscribe here](#). • You can also [view and edit your subscription](#). • Please add info@mkleads.nl to your address book to ensure our emails continue to reach your inbox.

