



Op het scherpst van de Snede

Masterclass Onderhandelen, Overtuigen en Beïnvloeden voor Artsen

Als arts heeft u dagelijks te maken met discussies over beroepsgerelateerde zaken. De schaalvergroting in de gezondheidszorg zorgt voor tijdgebrek en heeft grote invloed op de manier waarop gediscussieerd wordt. Vakgroepen en maatschappen worden steeds groter, waardoor collegae er steeds minder voor over hebben om goed naar elkaar te luisteren.

Het toenemende tijdgebrek in de dagelijkse praktijk van een arts zet ook de onderhandelingen met directies en zorgverzekeraars onder druk. Door uw onderhandelings-, overtuigings- en beïnvloedingsvaardigheden te optimaliseren kunt u zowel binnen uw praktijk of maatschap als daarbuiten de beste resultaten behalen.

Het is vaak een grote uitdaging om uw 'Gelijk hebben' naar 'Gelijk krijgen' te transponeren. Of moeten we ons misschien eerder concentreren op 'Je zin krijgen'? Hoe zorgt u ervoor dat uw voorstel voor een belangrijke kwaliteitsverbetering erdoor komt bij uw maatschap? Hoe overtuigt u degene die hardnekkig blijft volharden in pseudowetenschappelijke argumenten? En hoe kunt u humor als wapen in de onderhandelingsstrijd benutten?

Beknopt & effectief argumenteren

In deze cursus zal de docent u handreikingen bieden en tips geven, maar ook uitdagen en prikkelen om zelf inzicht te krijgen in de do's en don'ts van het onderhandelingsproces. Daarbij ontdekt u dat in de huidige werksetting de vaardigheid van zeer beknopt maar inhoudelijk effectief argumenteren onontbeerlijk is. U leert inzien wat het belang is van het betrekken van uw collega's bij uw stellingen en h e u dat moet doen.

Uitdagingen

De kennismaking start vanuit de door uzelf geformuleerde doelen en uitdagingen. Daarna ligt het focus op uw individuele overtuigingsprofiel en leert u hoe u non-verbale communicatie kunt inzetten als beïnvloedingsstrategie.

Hoe kunt u (bij wijze van spreken) koelkasten aan de Eskimo's verkopen? Hoe kunt u humor als beïnvloedingsstrategie gebruiken? Welke onderhandelingsituaties zijn het lastigst? Welke tips en trucs werken? Hoe krijgt u uw zin?

De do's en don't's van onderhandelen komen aan bod. U maakt een persoonlijke "machtsanalyse": Uit welke voorraadkast haalt u uw macht? Hoe herkent en gebruikt u gevoel en ratio in discussies? Ieder mens, en dus ook iedere arts, heeft andere eigenschappen en vaardigheden. U wordt daarom uitgedaagd om uw eigen doelen te formuleren en daarbij de lat hoog te leggen. Door buiten uw "comfort zone" te treden komt u na deze cursus daadwerkelijk beter beslagen ten ijs in toekomstige discussies en onderhandelingsituaties en lukt het u vaker om uw zin te krijgen.

Deze cursus kent een sterk interactief karakter en verrassende invalshoeken en elementen. Een cursus anders dan andere communicatiecursussen: prikkelend, afwisselend, leuk en ...scherp!

Docent:

Theo Bollerman studeerde rechten en psychologie en heeft meer dan 25 jaar ervaring in het geven van cursussen aan huisartsen, medisch specialisten en paramedici.

Vanaf 1990 verzorgde hij onder andere voor Postgrade (postacademische opleidingen artsen en apothekers) meer dan tweeduizend workshops voor huisartsen en apothekers met thema's zoals onderhandelen, vergadertechnieken, conflicthantering, tijdmanagement, verandermanagement en energiemanagement.

Daarnaast heeft hij in de afgelopen 20 jaar meer dan 180 vakgroepen en medische maatschappen begeleid op het terrein van mediation, fusering, teamontwikkeling en conflictbemiddeling.