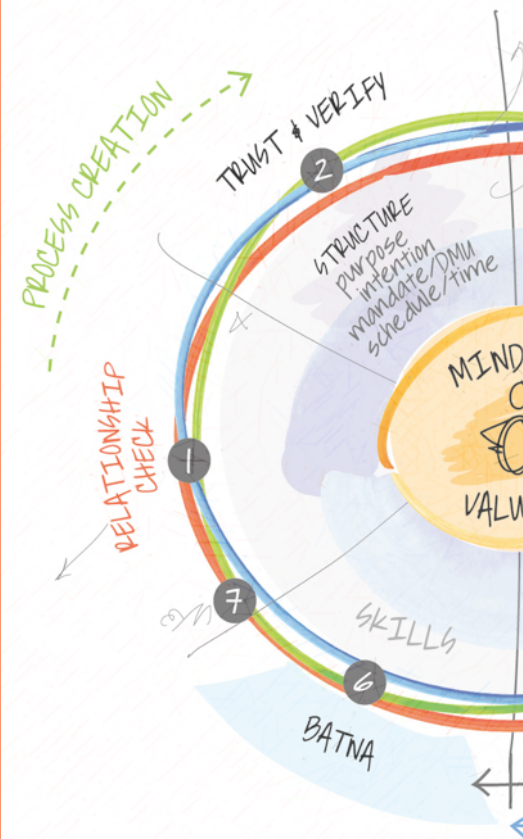


# Samenwerken in Complexe Projecten

Trainingsprogramma 2020 – 2021  
open inschrijving



**De training *Samenwerken in Complexe Projecten* is op maat ontwikkeld voor professionals die in hun werk te maken hebben met het managen van veel verschillende partijen. Je bent beleidscoördinator, projectmanager, programmamanager, omgevingsmanager, risicomanager, contractmanager, transitie manager of je vertegenwoordigt jouw organisatie in een complex samenwerkingsverband en staat voor bijzondere opgaven.**

**In de omgeving waarin jij opereert, zorgen diverse spelers en belangen vaak voor een diffuus en complex speelveld. Je hebt te maken met internationale, nationale of regionale overheden, multinationals, lokale ondernemingen en/ of belangenorganisaties.**

**De belangen van al die verschillende partijen kunnen heel uiteenlopend zijn; daarnaast kunnen persoonlijke of politieke belangen een grote rol spelen. Partijen nemen standpunten in en komen geregeld lijnrecht tegenover elkaar te staan. Patstellingen ontstaan en conflicten ontwikkelen zich. Onder druk worden sommige belangen van tafel geveegd; winnaars en verliezers ontstaan.**



## *In het kort:*

**Samenwerken in Complexe Projecten is een uitgebreide training van 2 + 1 dagen waarin je stevig en wendbaar leert omgaan met de complexiteit van samenwerken met meerdere partijen. Wat doe je als het lastig wordt aan tafel? Hoe bereid je jezelf en je team goed voor? Leer solide samenwerkingsverbanden opbouwen door een combinatie van theorie en praktijk, toegespitst op jouw persoonlijke situatie.**

•

# Deze training biedt jou:

## **Toegenomen wendbaarheid aan meerdere tafels**

Je weet effectiever en efficiënter om te gaan met complexe processen van meerdere partijen. In de training krijg je gelegenheid om met jou onderhandelingsgedrag te experimenteren. Kijken of iets, op een andere wijze dan je gewend bent, ook lukt. Of misschien wel beter. We maken daarvoor onder andere gebruik van video, hetgeen de mogelijkheid biedt om de impact van je gedrag op anderen onder de loep te nemen.

## **Handvatten hoe je omgaat met lastige dilemma's**

Je leert hoe je 'scherp op inhoud' en tegelijkertijd 'respectvol in de relatie' met elkaar tot goede besluiten komt. Je leert beter te luisteren en op basis daarvan de juiste interventie te kiezen en een regierol in te nemen daar waar dat nodig is.

## **Inzichten in het creëren van draagvlak voor creatieve oplossingen**

Je leert door te dringen tot de 'creatieve vraag' en zo veel mogelijk helderheid te scheppen in achterliggende belangen. Je krijgt handvatten om tot een redelijke verdeling van 'de lusten en de lasten' te komen.

## **Een systematische en grondige voorbereiding**

Je ziet essentiële (politieke, inhoudelijke, relationele) knelpunten eerder aankomen en kunt hierop anticiperen. Je weet welke kernvragen je vooraf kunt stellen om beter voorbereid het gesprek in te gaan.

## Dit alles resulteert in een effectievere beïnvloedingskracht

Dit merk je zowel bij het aansturen van of participeren in project en programmateams of interbestuurlijk overleg en ook in het contact met interne en externe opdrachtgever(s) en/of partners.

De training is gebaseerd op de visie en concepten van het *Harvard Project on Negotiation* (Roger Fisher en William Ury). RoutsLaeven heeft dit gedachtegoed in de jaren '80 van de vorige eeuw in Nederland geïntroduceerd. Op basis van ruim 30 jaar ervaring met deze methode heeft Geurt Jan de Heus in 2017 het boek "Alles is Onderhandelen" uitgebracht. Ruimschoots vóór de training ontvang je dit boek en je wordt verzocht om dit vooraf door te lezen (zie "Voorbereiding").



# Wat kun je verwachten?

In de training *Samenwerken in Complexe Projecten* leer je stevig en wendbaar omgaan met de complexiteit die je in jouw werk tegenkomt. Je verdiept je inzicht in hoe je door middel val constructief onderhandelen een solide samenwerking opbouwt en omgaat met de tactische en strategische kant van het werken met meerdere partijen. Je krijgt handvatten hoe je omgaat met lastige dilemma's die zich aan tafel kunnen voordoen en hoe je - 'scherp op inhoud' en tegelijkertijd 'respectvol in de relatie' - met elkaar tot goede besluiten komt.

Je leert hoe je draagvlak creëert voor creatieve oplossingen en krijgt handvatten om tot een redelijke verdeling van 'de lusten en de lasten' te komen. Je leert beter te luisteren en op basis daarvan de juiste interventie te kiezen. We baseren ons daarbij al 30 jaar op het fundament van de Harvard methode van Constructief Onderhandelen.



# Vorbereiding

## 1. Lezen “Alles is Onderhandelen”

De belangrijkste concepten uit de training zijn vervat in dit boek. ‘Verplichte stof’: **hoofdstuk 1 t/m 4 en pagina 146 t/m 150**. De overige delen van het boek zijn uiteraard ook zeer lezenswaardig.

## 2. Persoonlijke Leerpunten

Het leereffect van de training is des te groter als je vooraf je eigen “boodschappenlijst” maakt. Om je daarbij te ondersteunen ontvang je de vragenlijst **conflicthantering**. Dit levert een indicatie op van je voorkeursstijl in (potentiële) conflictsituaties.

Vervolgens vragen we je de scores van de vragenlijst met je leidinggevende te bespreken en mede op basis daarvan je persoonlijke boodschappenlijst voor de training op te stellen:

- Op welke vragen wil ik antwoord?
- Wat wil ik leren?
- Met wat voor situaties wil ik beter leren omgaan?

## 3. Intakegesprek met trainer

De ervaring leert dat het vooraf goed definiëren van je persoonlijke leerdoelen je helpt zoveel mogelijk uit het programma te halen. Ook daarom vinden we het belangrijk dat je vooraf kunt kennismaken met de trainer.

# Dag 1

08:45 Aankomst Kasteel De Hooge Vuursche

09:00 – 12:30 Kennismaking en programma overzicht

*De Principes van Constructief  
Samenwerken*

- Meerpartijen oefening tussen publieke en private sector actoren
- Presentatie van de vuistregels van de Harvard aanpak

12:30 – 13:30 Lunch

13:30 – 15:30 Vervolg ochtendprogramma

- Verwerkingsoefeningen  
*Structuur aanbrenen*
- Inleiding 'De Onderhandelingstafel'
- Bespreken voorbereidingschecklist
- Oefening

15:30 – 17:00 Omgaan met verdeelvraagstukken

- Inleiding
- Verdeeloefeningen
- Oefenen met eigen casuïstiek

17:00 Snackpauze

17.00 – 19.00 Aikido – Aalt Aalten

De krijgskunst Aikido staat voor het 'inschakelen van een medestander', en dat maakt het een perfecte metafoor voor de Harvard onderhandelingsaanpak. De fysieke oefeningen met Aalt zijn een unieke ervaring, een prettig confronterend en verbijsterend feestje. Het levert je 'aha-erlebnis' op die je de rest van je leven meedraagt.

20.00 uur Diner

*Gezien het inspannende en tevens ontspannen karakter van de training gaat de voorkeur uit naar informele kleding.*





Kasteel  
De Hooge  
Vuursch

# Dag 2

09:00 – 12:30 Ochtendprogramma

→ Terugblik dag 1

*Omgaan met lastige relationele situaties - vervolg*

→ Inleiding reactienivo's

→ Verwerkingsoefeningen

*Interveniëren in het proces*

→ Inleiding procesinterventies

→ Verwerkingsoefeningen

12:30 – 13:15 Lunch

13:15 – 16:15 Middagprogramma

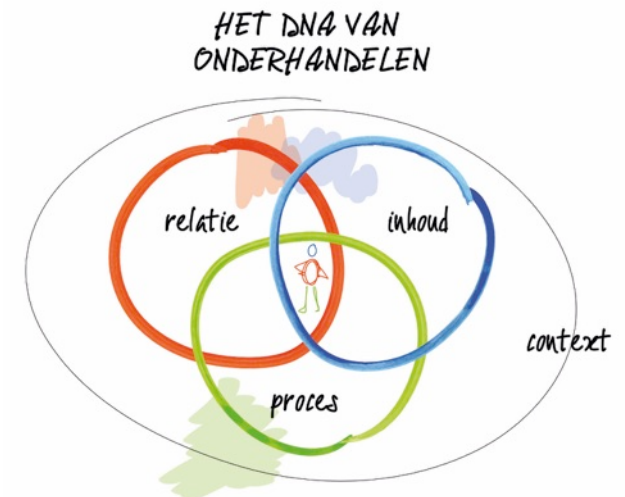
*Tweede meerpartijen oefening samenwerken*

→ Integratie van alle handvatten uit de training

*Kerninzichten en voornemens*

→ Ambitie m.b.t. tussenperiode naar de praktijkdag

16:15 – 17:00 Vooruitblik praktijkdag en evaluatie



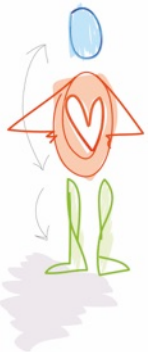


# De Trainers

**Stefan Szepesi** is onderhandelingsexpert en voormalig diplomaat. Naast het trainen van (inter)nationaal werkende ambtenaren, diplomaten en medewerkers van nonprofits specialiseert Stefan zich in de vraag hoe organisaties effectief onderhandelen tot hun kerncompetentie kunnen maken. Hij was eerder actief bij de Wereldbank en de EU en werkte onder meer als economisch adviseur in het Midden-Oosten Quartet van de EU, VN, VS en Rusland. Stefan studeerde economie (Universiteit van Maastricht) en Bestuurskunde (Princeton University).

**Hugo Crul** werkte in Sales, Account Management en Business Development voor Digital Equipment en kwam 25 jaar geleden in aanraking met het Harvard gedachtegoed van constructief onderhandelen. Dat voelde als thuishkomen. Hij sloot zich aan bij RoutsLaeven waarvoor hij vele mensen en bedrijven heeft bediend door middel van training, coaching en advies. Ook in de publieke sector staat Hugo verschillende organisaties en mensen bij, van medewerkers bij gemeenten en provincies tot ambtenaren die internationaal opereren. Hugo studeerde Geografie (Universiteit van Amsterdam) en Bedrijfskunde (Erasmus Universiteit en Northwestern University).

**Chantal Suissa-Runne** wordt door haar netwerk vaak aangeduid als 'de verbinder'. Zij heeft in het publieke domein diverse succesvolle programma's opgezet, waarin naast verbinding, communicatie en conflictbemiddeling, ook strategische veranderprocessen een grote rol speelden. Voor haar joods-islamitische young professionals leiderschapsproject Mo & Moos won ze de PAX Award voor vrede. Chantal was een aantal jaar hoofdredacteur van het grootste platform in Nederland voor diversiteit: Nieuw Wij. In opdracht van het ministerie van SZW ontwikkelde ze een gespreksmethodiek genaamd 'Effectief Nuanceren' ook wel aangeboden als Verantwoord Clashen.



helder  
hoofd

warm hart

sterke benen  
lichtvoetig

# Data & Kosten

De open inschrijving training *Samenwerken in Complexe Projecten* wordt vier maal per jaar georganiseerd:

- Voor data, zie:  
[www.samenwerkeninhetpubliekedomein.nl/samenwerken-in-complexe-projecten](http://www.samenwerkeninhetpubliekedomein.nl/samenwerken-in-complexe-projecten)
- Locatie: Kasteel De Hooge Vuursche, Hilversumsestraatweg 14 te Baarn.
- De kosten van de training bedragen € 2.395,00 (excl. BTW en verblijfskosten).
- Deelnemers aan deze training kunnen gebruik maken van een tweedaags vergaderarrangement. De kosten van dit arrangement zijn € 303,00 (inclusief overnachting en maaltijden).

## *Onze onvoorwaardelijke tevredenheidsgarantie:*

Mocht je aan het einde van de training van mening zijn dat de genoemde resultaten niet zijn gerealiseerd dan restitueren wij je investering onmiddellijk.

