

## VROUWEN DIE NIET VRAGEN WORDEN OVERGESLAGEN!

### Onderhandelen hoort bij het strategische spel dat in organisaties wordt gespeeld



Vrouwen zijn veel beter in onderhandelen dan mannen!

*Tenminste* ....als zij onderhandelen vanuit hun professionele rol of als zij onderhandelen voor een ander, maar als het gaat om hun eigen belang, dan ligt het heel anders.

*Wat zou jij doen met €285.000,-? Want, gemiddeld is het salaris van vrouwen voor hetzelfde werk, zo'n 8 % lager dan het salaris van hun mannelijke collega's.*

In deze workshop gaan we dieper in op de theorie en de belemmerende overtuigingen die bij ieder aanwezig zijn. Natuurlijk krijg je aanwijzingen en oefenen we zodat je een volgende onderhandeling over salaris, bonus, promotie, aanpassing werkuren/tijden etc. met plezier en succes kunt doen!

Aan bod komen de volgende thema's:

- Belangrijkste oorzaken van **salarisverschillen** tussen m/v bij gelijk werk
- "Onderhandelen? Nee, liever niet" - het spel van de onderhandeling;
- De 3 elementen van het **strategische spel**;
- Belemmerende overtuigingen (denken 't niet te kunnen...), **bias**, vooroordelen, imposter syndroom
- Bepaal verschillende **scenario's** in HOE je het gesprek gaat aanpakken en WAT je wilt bereiken

Na de training is de deelnemer zich bewust van drie essentiële feiten:



- **HERKENT** haar eigen belemmerende overtuigingen



- **ZELFVERTROUWEN** is vergroot; **KLAAR VOOR** het spel van de onderhandeling



- heeft **TOOLS** om in de praktijk de onderhandeling met – met lef – succesvol te voeren