

ONDERHANDELEN MET IMPACT

DE open onderhandelingstraining met een topsportmentaliteit!

Hoe zorg ik ervoor dat ik me zeker voel in onderhandelingen met mijn klanten of mijn leidinggevende? Hoe zorg ik ervoor dat alle stakeholders tevreden zijn met de uitkomst van een onderhandeling? Hoe zorg ik dat ik mijn marges bewaak? Wat kan ik doen om niet mee te gaan in de – soms uitputtende – prijsonderhandelingen van mijn klanten? Wat kan ik doen om klanten te overtuigen om een contract te tekenen? Hoe kan ik ervoor zorgen dat ik bij projecten geen taken toebedeeld krijg die ik niet wil of kan uitvoeren?

Dit zijn allemaal situaties die we dagelijks tegenkomen waarbij we moeten onderhandelen. Situaties waarbij je het gevoel hebt dat je wel wat hulp kunt gebruiken, of je nu in inkoop- of verkoopsituaties onderhandelt, of in een leidinggevende functie of met een ondernemingsraad of vakbond. Als ervaren trainers en coaches voor professioneel Nederland en daarbuiten weten wij als geen ander dat onderhandelen soms gelijk staat aan topsport. Je moet alle belangen in het oog houden, je moet marges en grenzen bewaken en bij voorkeur is iedereen tevreden met de uitkomst van een onderhandeling.

De vaardigheden die je nodig hebt om onderhandelingen zo effectief en efficiënt mogelijk te vervullen, zijn legio. In dit trainingsprogramma van drie dagen adresseren we alle onderhandelingsvaardigheden aan de hand van voorkomende praktijksituaties uit jouw praktijk. Je wordt – als een ware topsporter – uitgedaagd om jezelf iedere dag 1% te verbeteren. Want als onderhandelaar moet je op scherp staan en met flexibiliteit toch je doel zien te bereiken.

Deze training is een **MUST** voor senior inkopers en verkopers en hoger management, want **na** deze training:

- 1 Ben je effectiever voorbereid op onderhandelingen.
- 2 Is je marge standaard hoger dan voorheen.
- 3 Weet je stijlflexibiliteit toe te passen.
- 4 Kun je assertiever vasthouden aan condities.
- 5 Weet je hoe je tactieken en strategieën toe kunt passen.
- 6 Kom je tot win-win oplossingen.
- 7 Weet je je creativiteit te gebruiken in onderhandelingen.
- 8 Kun je voorstellen beter op maat maken.
- 9 Hanteer je betere gespreksvoering en kun je tussen de regels door luisteren.
- 10 Heb je meer plezier in het “onderhandelingspel”!

Open training: Onderhandelen met Impact

Programma

Dag 1

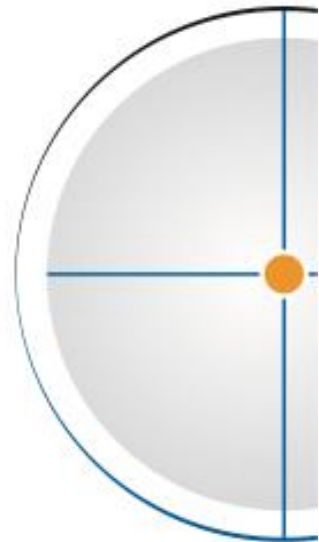
- Wat zijn de drie doelen wanneer we onderhandelen?
- Wat is de belangrijkste conditie om goed te kunnen onderhandelen?
- De ijsbergwetten van Jung; onze beïnvloedingskracht tijdens onderhandelingen.
- Hoe laten we de andere partij met zichzelf onderhandelen door onze creatieve zetten?
- Hoe het non-verbale gedrag van onze onderhandelingspartner te lezen en onze stijl aan te passen?
- Hoe onze onderhandeling optimaal voor te bereiden?
- Hoe kunnen we de onderhandelingsruimte van de ander verkennen?

Dag 2

- Terugkoppeling van praktijkervaringen en resultaten.
- Hoe slagvaardig te anticiperen en leidend te zijn in een onderhandeling?
- Welke verschillende stijlen kunnen we inzetten tijdens een onderhandeling?
- Cruciale vaardigheden tijdens de onderhandeling:
 - De kracht van de vraag
 - Empatisch luisteren.
- Hoe om te gaan met bezwaren, kritiek en hoge druk van onze gesprekspartner?
- Hoe om te gaan met verschillende motieven van inkopers?

Dag 3

- Terugkoppeling van praktijkervaringen en resultaten.
- De positie van de ander voorbereiden met behulp van de portfoliomatrix van Kraljic.
- Hanteren van verschillende tactieken en strategieën.
- Het kameleon-principe: het aanbod op een gepersonaliseerde manier presenteren.
- Hoe te onderhandelen met een groep?



Meedoen? Gebruik het inschrijfformulier.