




Succesvol onderhandelen

VERSTERK UW ONDERHANDELINGSVAARDIGHEDEN EN BEREIK ALTIJD WIN-WIN RESULTATEN

-  Webinar
-  3 sessie(s)
-  540,00 excl. BTW

KMO-PORTEFEUILLE

Omschrijving

INTRODUCTIE

In een snel veranderende wereld is succesvol onderhandelen essentieel. Onze training "Succesvol onderhandelen" biedt u de vaardigheden om met zelfvertrouwen en strategie aan tafel te zitten. U leert effectief communiceren, belangen analyseren en strategische keuzes maken om win-win situaties te creëren.

WAT KENT MEN NA HET VOLGEN VAN DEZE OPLEIDING?

Na de opleiding:

- Herkent u verschillende onderhandelingsstijlen en weet u wanneer en hoe druk uit te oefenen.
- Kent u de technieken om voor te bereiden, inclusief het plannen en beheren van toegevingen.
- Herkent u de basistricks van andere onderhandelaars en kunt u effectief reageren.

OMSCHRIJVING

Ontwikkel een strategisch voordeel in onderhandelingen

Onderhandelen is een kunst waarbij u de verschillen tussen partijen moet overbruggen om tot een succesvolle overeenkomst te komen. Wanneer beide partijen bereid zijn samen te werken, kan het onderhandelingsproces vlot verlopen. Maar wat als er geen bereidheid is, of als er geen alternatief is, zoals bij het beroemde TINA-syndroom?

Bouw vertrouwen op en leer macht te balanceren

In situaties waar vertrouwen ontbreekt, moet u beslissen: werkt u eerst aan het herstellen van vertrouwen of onderhandelt u vanuit een machtspositie? Deze afweging bepaalt de richting van de onderhandeling en het uiteindelijke succes.

Verbeter uw vaardigheden bij onderhandelingen met leveranciers, medewerkers of zakelijke partners

Onderhandelaars analyseren belangen, posities en intenties, en ruilen toegevingen. Door grondige voorbereiding en het gebruik van tools zoals een onderhandelingsmatrix, waarborgen zij dat ze waardevol resultaat behalen, ongeacht de duur van de zakelijke relatie.

VOOR WIE IS DEZE OPLEIDING BESTEMD?

Deze cursus is perfect voor iedereen die regelmatig onderhandelt over complexe deals met medewerkers, leveranciers of andere zakelijke partners. Als u regelmatig zoek bent naar waardevolle compromissen en grondige overeenkomsten, is deze training precies wat u nodig hebt.

METHODOLOGIE

Praktische onderhandelingsoefeningen voor meer voeling met de praktijk

Inzicht zonder oefening rendeert niet echt, daarom doorlopen we enkele praktische casussen. Zo krijgt u betere voeling met de praktijk aan de onderhandelingstafel.

Hoe ziet het programma van deze opleiding eruit?

- **Het jargon** van onderhandelaars en onderhandelingen
- **Vorbereiden** van een onderhandeling:
 - Machtsbalans, vertrouwen, intenties en posities onderzoeken en in kaart brengen
 - Houding en communicatiestijlen, hebt u te kiezen? Zacht, hard, win/win (positioneel en principieel onderhandelen)
 - Vorbereiden van onderhandelingsruimte en een sterke uitweg. Opstellen van een onderhandelingsmatrix
- **Aan de onderhandelingstafel** (practicum):
 - Werkopdrachten en casusbesprekingen in uiteenlopende onderhandelingsdomeinen zoals werkingsbudgetten, HR, commercieel overtuigen, ...
 - Invloed uitoefenen op de uitkomst? Manipuleren en tricks aan de onderhandelingstafel
 - Omgaan met lastige situaties

Locaties en data

WEBINAR

Vanaf 06/05/2025

€ 540,00 excl. BTW

[↗ Bekijk lesdata](#)**Lesdagen****Uur**

dinsdag (06/05)	18:30 - 21:30
dinsdag (13/05)	18:30 - 21:30
dinsdag (20/05)	18:30 - 21:30