

Onderhandelen voor de professionele inkoper

€ 1082,95 incl. BTW

Sta sterker in uw schoenen in verschillende inkoop situaties

Opleiding Inkoop

OMSCHRIJVING

Wat kent men na het volgen van deze opleiding?

Onderhandelen voor de professionele inkoper: professioneel onderhandelen in al zijn aspecten en in de praktijk.

Deze opleiding zoomt in op "**onderhandelen**" in al zijn aspecten:

- het voorbereiden van een onderhandeling
- het bepalen van onderhandelingsdoelstellingen.
- het leren en toepassen van de diverse onderhandelingstechnieken
- U weet wat wel en niet kan tijdens onderhandelingen

Vervolgens worden deze **theoretische kapstokken omgezet in de praktijk** beginnend met eenvoudige cases om vervolgens op te bouwen naar meer complexe cases.

Introductie

Inkoop en onderhandelen gaan hand in hand. **Onderhandelen** is een kunst. Het omhelst alle aspecten van communicatie, zoals luisteren, peilen, empathie, ... Het is een kunst die niet iedereen onder de knie heeft. Nochtans valt er veel te winnen of te verliezen tijdens onderhandelingen. Zo kunnen er niet alleen financiële voordelen bekomen worden maar kan er ook een stevige lange termijnrelatie opgebouwd worden zonder hiervoor een prijs te moeten betalen.

Deze opleiding is een laatste onderdeel van het modulair programma "**Professioneel inkoper**" waarvan elk luik een specifiek aspect van professioneel inkopen behandelt.

U kunt inschrijven voor het totaalprogramma aan sterk gereduceerde prijs of intekenen voor één of meerdere modules:

- Module 1: Professioneel inkopen: uw inkoop sneller en beter organiseren
- Module 2: Efficiënter inkopen: van leveranciersselectie tot leverancierevaluatie
- Module 3: (soft)skills voor de professionele inkoper: inkopen met IQ en EQ
- **Module 4: Onderhandelen voor de professionele inkoper: om sterker in uw schoenen te staan in diverse inkoop situaties (deze opleiding)**

Omschrijving

Onderhandelen is niet alleen een kunst maar ook een spel. En hierbij is het zeer handig de spelregels te kennen. **In dit programma wordt onderhandelen in al zijn aspecten ontleed.** Aan de hand van een theoretisch blok wordt er kennis gemaakt met diverse onderhandelingstechnieken. Deze worden later in de praktijk gebracht door middel van eenvoudige en complexere cases met een gastonderhandelaar.

Voor wie is deze opleiding bestemd?

- Alle inkopers die de bestaande tools en modellen willen leren kennen en gebruiken.
- Managers en verantwoordelijken met een directe verantwoordelijkheid voor inkoop, op zoek naar praktische inkoop tools en -wetenswaardigheden.
- Managers en verantwoordelijken uit een ander functioneel domein, die hun visie op inkoop willen verruimen.

Voorkennis

Een eerste kennismaking met inkoop in organisaties.

Methodologie

Deze opleiding is zo opgebouwd dat u **het geleerde direct in de praktijk kunt toepassen**. Onze docenten hebben een unieke ervaring in het

uitbouwen, opvolgen en efficiënter maken van inkoopprocessen. De voorbeelden, cases en oefeningen gebruikt doorheen de training zijn dan ook herkenbaar en transparant voor uw inkoopproces.

PROGRAMMA

Luik 1: voorbereiden van een onderhandeling met toeleverancier(s) (1sessie)

- Analyse
- Doelstellingen
- Procedures

Luik 2 : onderhandelingsposities & -technieken (1 sessie)

- De portfolio benadering
- Technieken m.b.t. structuur / druk / ...
- Do's & Don'ts

Luik 3 : onderhandelen in de praktijk (3 sessies)

- Voorbereiden in de praktijk
- Eenvoudige cases
- Complexe cases
- Gastonderhandelaar

PRAKTISCH

5 sessie(s) vanaf dinsdag 08/03/2022 - Kortrijk

Lesdata voor Kortrijk vanaf dinsdag 08/03/2022

Datum	Startuur	Einduur
dinsdag 08/03/2022	14:00	17:00
dinsdag 08/03/2022	17:30	20:30
dinsdag 15/03/2022	14:00	17:00
dinsdag 15/03/2022	17:30	20:30
dinsdag 22/03/2022	18:30	21:30

Data onder voorbehoud van eventuele wijzigingen.

Locatie

SBM Kortrijk
Doorniksesteenweg 220
8500 Kortrijk

Contact

T: 078 35 36 38
Kevin@sbm.be

ANDERE MOGELIJKE LOCATIES:

DOCENT

Alle docenten werden zorgvuldig geselecteerd en brengen zeker en vast toegevoegde waarde aan deze opleiding. De sprekers zijn professionals uit de inkoopwereld: consultants, academici en inkopers uit de praktijk.

Voor deze module doen we beroep op Dhr Philip Meyers.
