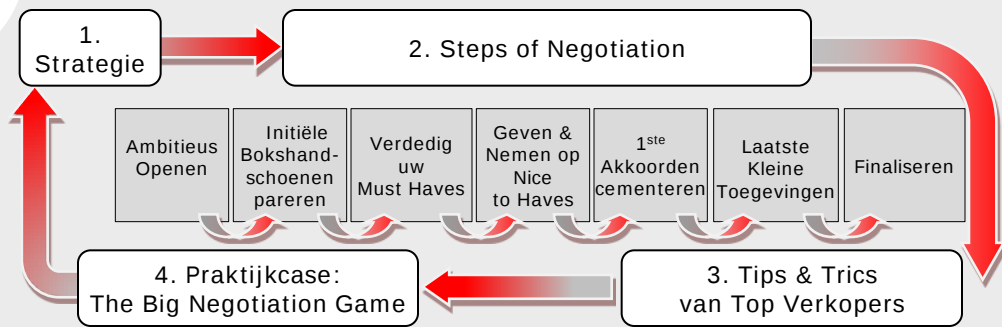


Negotiating to Yes

voor Hogere Marges & Snellere Resultaten



1. Onderhandelingsstrategie

Hoe speelt u het spel?

Wat is de Inzet? Wat is de 'Best Alternative to a Negotiated Agreement'? Hoe groot is de Speelruimte, alias 'Zone of Potential Agreement'?

Vorbereiding Game Plan

Hoe bereid je een belangrijke onderhandeling voor? Hoe schat je de aanpak van de klant en van de concurrent in? Wat is uw eerste stap?

2. Steps of Negotiation

Ambitieuus & Realistisch Openen

Open realistisch en toch groot genoeg zodat je later nog iets uit je mouw kan schudden.

Bokshandschoenen Pareren

Wat doe je met een klant die onrealistische eisen op tafel legt of die rond de pot draait, mist creëert of u verkeerde informatie geeft?

Verdedig uw 'Must Haves'

Geef niet toe op marges, cash flow en risico's. Verduidelijk uw limieten zo snel mogelijk.

Geven & Nemen

Geef nooit iets weg zonder iets terug te vragen. Give & Take technieken bewaren het evenwicht.

Cementeer snel een 1^{ste} Akkoord

Met een Pre-Close veranker je de reeds besproken punten. Zo stop je een klant die blijft terugkomen met nieuwe eisen.

Laatste Kleine Toegevingen

Met een laatste kleine toegeving geef je de klant het gevoel dat hij een goede onderhandelaar is en dat hij het onderste uit de kan gehaald heeft.

Finaliseren: 9 Afsluittechnieken

Durven en kunnen afsluiten is een "must do" voor elke verkoper. Na dit seminarie gebruik je de 9 afsluittechnieken van Toponderhandelaars en val je nooit meer stil na een eerste neen van de klant.

3. Tips & Tricks van Topverkopers

- ✓ Doe vooral geen prijsconcessies tijdens de eerste onderhandelingsronde
- ✓ Onderhandel op belangen en niet op prijs
- ✓ Verdedig je 'Must Haves' : Marges en Cash Flow
- ✓ Doe een gedurfde tegenzet op elke onredelijke vraag van de klant
- ✓ Laat u niet misleiden door Bokshandschoenen
- ✓ Verlaat geen onderhandeling zonder actieplan

4. Praktijkcase: The Big Negotiation Game

De tweede dag spelen de deelnemers een onderhandelingspel in groepen met aankopers en verkopers.

- Met het Game Plan bedenken de groepen de 'Must Haves' en 'Nice to Haves'.
- Ze tekenen het onderhandelingsgebied met hun opening, limieten en mogelijke toegevingen.
- Daarna onderhandelen de partijen in zes stappen.
- Tijdens de debriefing presenteren ze hun bereikte resultaten.

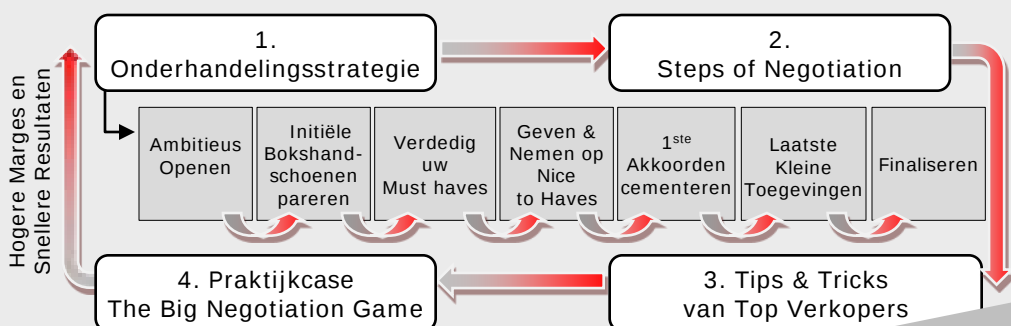
Negotiating to Yes

voor Hogere Omzet & Snellere Resultaten

Antwoordkaart

☒ **Ja**, ik schrijf volgende medewerker(s) in voor het seminarie 'Negotiating to YES'.

Seminariedata	Taal	Locatie	Uur
☐ 13/02 & 20/02	Frans	Beersel <i>The Classic Domain</i>	09u00 – 17u30
☐ 23/04 & 30/04	Nederlands	Kontich <i>De Jachthoorn</i>	09u00 – 17u30
☐ 05/05 & 12/05	Duits	Düsseldorf Novotel City West	09u00 – 17u30
☐ 10/06 & 17/06	Nederlands	Utrecht <i>Landgoed Zonheuvel</i>	09u00 – 17u30
☐ 12/06 & 13/06	Frans	Lille <i>Crowne Plaza</i>	09u00 – 17u30



**Fax naar
+32 (0)16 46 80 19**

- **Onderhandelingsstrategie**
Wat is de inzet? Bereid je BATNA & ZOPA voor.
Vorbereiding van uw Game Plan. Denk ook aan de strategie van uw klant en van de concurrent.
- **Steps of Negotiation**
Ambitieuus Openen – Initiële Bokshandschoenen pareren – Verdedig uw Must Haves – Geven & Nemen – 1^{ste} Akkoorden cementeren – Laatste Kleine Toegevingen – Finaliseren
- **Tips & Tricks van Toponderhandelaars**
- **Praktijkcase: The Big Negotiation Game**
Onderhandelingspel in kleine groepen met aankopers en verkopers.

Deelnemer : _____

Functie : _____

Bedrijf : _____ BTW: _____

Adres : _____

Tel/GSM : _____ PO n°: _____

E-mail: _____

Uw investering: 1190 € excl. BTW per deelnemer. Betaling na ontvangst van de factuur.
Vanaf 2 deelnemers : 1090 € per deelnemer (NL / FR)

Qfor certificaat met 100 % tevredenheid

Zowel Vlaamse als Waalse bedrijven kunnen subsidies aanvragen:

Erkenningsnummer KMO-portefeuille : DV.O104804 / Autorisatiecode Chèques-Formation: 200/0102/82573

