

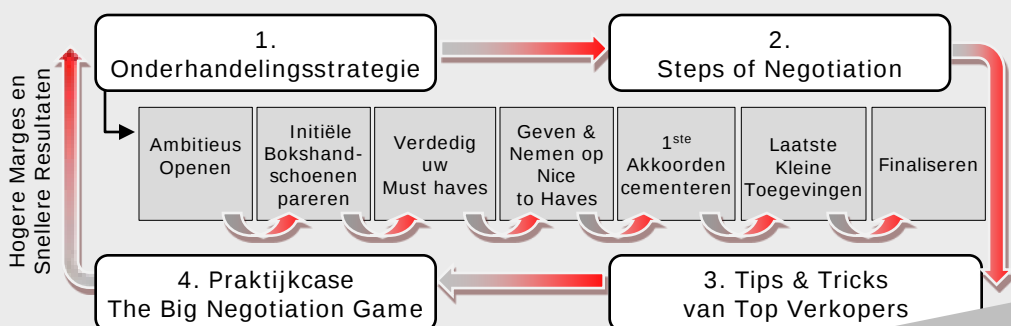
Negotiating to Yes

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

