

Onderhandelen met externe partijen

Succesvol onderhandelen – toekomstgerichte deals sluiten

In deze training nemen we een succesvol onderhandelingsgesprek onder de loep. Efficiënt onderhandelen begint met een doordachte voorbereiding. Je onderzoekt je gesprekspartner en vraagt je af wat je met dit gesprek wil bereiken. Als je weet op welke contingenties je voorbereid moet zijn, dan ga je beter gewapend het gesprek in. Dat beentje vooruit maakt het verschil.

Om een sterk verhaal te brengen moet je verder goed zicht hebben op waar je onderneming voor staat. Je leert daarom brainstormen over selling points en sterke argumenten vinden die je aan je arsenaal kan toevoegen. Bovendien ontwikkelen we met behulp van het sellogram een denkkader waarop je elk gesprek kan stoelen. We krijgen inzicht in onderhandelstijlen en hun effecten en leren standpunten, posities en interesses correct interpreteren.

We oefenen verder met rollenspellen de juiste vraagtechnieken in, maar ook hoe we omgaan met bezwaren en hoe onze gesprekspartner kunnen leren begrijpen. Daarbij nemen ook de best practices in die bij een gesprek het verschil maken. Bijzondere aandacht gaat naar het ontwikkelen van een vertrouwensband, een sleutelstuk in elk onderhandelingsgesprek.

Ten slotte oefenen we op basis van realistische cases verschillende gesprekken in waarbij we veel voorkomende obstakels vlot leren nemen en het bereiken van concrete afspraken of acties voorop stellen.

Programma

Doeltreffend voorbereiden op een gesprek

- Onderhandelen begint voor het gesprek
 - o Creëer sfeer en omgeving van vertrouwen
 - o Betrouwbaar overkomen versus té sociaal doen: de grens opzoeken
 - o Verkoop niet, wees een expert: hoe een relevant verhaal vertellen
 - o Be top of mind: hoe kom je in het vizier van potentiële klanten en hoe blijf je daar
- Een ijzersterk verhaal in je arsenaal
 - o Beslissingscriteria achterhalen en triggers erkennen
 - o Wat maakt jouw onderneming uniek? Krachtige boodschap en SWOT-analyse
 - o Bouw aan een snel inzetbaar referentiekader met behulp van de sellogram
- Onderhandelingstechnieken onder de knie
 - o Diversiteit aan soorten onderhandelaars en hun kenmerken
 - o Spreektechniek en non-verbaal taalgebruik
 - o Stel de juiste vragen en zet correcte argumenten in
 - o Omgaan met bezwaren: omkeren naar positiviteit
 - o Actief luisteren als onderhandelingsvaardigheid

Een doelmatig onderhandelingsgesprek voeren

- Het onderhandelingsgesprek in actie
 - o Onderhandelen: beïnvloeden van de juiste personen op het juiste moment
 - o Het juiste referentiekader kiezen en selectief waarnemen
 - o Next steps in het hoofd: fases van het verkoopgesprek
- Drempels overwinnen
 - o Vrees van afwijzing en dooddoeners slikken
 - o Korting geven, een goed idee? Over voet bij stuk houden en inbinden

Onderhandelen met externe partijen

- o Creëren van behoeften en stimuleren van vragen
- Geen open eendes
 - o Macht. Hoe behoud je het vertrouwen, maar neem je toch de leiding?
 - o Samenvatten en tot actiepunten komen
 - o Afsluiten: deal sluiten of ervoor zorgen dat de bal blijft rollen.

Praktisch

Voor deelname aan deze training vragen we om jouw jobprofiel aan ons door te geven. Zo kan de trainer de inhoud en voorbeelden afstemmen op het juiste doelpubliek.

Tijdens de eerste sessie is er een gespreksronde voorzien om de inhoud van de volgende sessies aan de noden van de deelnemers af te stemmen

Duur	3 sessies van 3 uur
Tijdstip	Start om 18u30
Data 2021	Woensdag 10/3 17/3 en 24/3
Docent	Geert knockaert
Lesplaats	Online
Prijs	€ 225 (excl. BTW) per persoon