

Overzicht – Onderhandelen

Doelstellingen

Na afloop van de training zal iedere deelnemer:

- de belangrijke verschillen tussen verkopen en onderhandelen kunnen uitleggen
- over een raamwerk beschikken voor het analyseren van de onderhandelingscontext en het voorbereiden van een optimale onderhandelingspositie
- in staat zijn om verschillende tactieken te plannen die tijdens de onderhandeling kunnen worden gebruikt en om daarmee het gewenste resultaat te behalen
- in staat zijn om de belangrijkste gedragingen te beschrijven en toe te passen, het zogenaamde Vaardigheid Model, dat door effectieve onderhandelaars wordt gebruikt
- beschikken over strategieën om een positieve sfeer te handhaven, om met 'gemene trucs' om te gaan en om stagnaties of impasses te overwinnen
- voorbereidingen en planningsmethodes geïmplementeerd hebben en het Vaardigheid Model in verschillende gesimuleerde onderhandelingen hebben gebruikt
- vergeleken met het Vaardigheid Model, constructieve en objectieve feedback op de eigen prestatie hebben gekregen en een Actie Plan hebben opgezet voor verdere ontwikkeling van die vaardigheden na afloop van de training.

Doelgroep

Sales executives, sales managers, technische, financiële of rechtskundige specialisten die betrokken zijn bij de planning of de totstandbrenging van belangrijke contracten of overeenkomsten en waarbij de zakelijke aspecten variëren. Opmerking: Onderzoek heeft uitgewezen dat bij onderhandelingen (in tegenstelling tot bij verkopen), effectieve uitvoerders aan beide zijden dezelfde planningsmethoden en vaardigheden gebruiken en dus is deze training ook uitermate geschikt voor professionele (in)kopers.

Programmainhoud

- Het verschil tussen onderhandelen en verkopen – wanneer u moet verkopen en wanneer onderhandelen.

- Uitkomsten van onderhandelingen – win-verlies, verlies-win en een pragmatische, werkbare definitie van win-win.

Onderhandeling voorbereiden

- Doelstellingen formuleren: van u en van de anderen.
- Evalueren van terugval posities en gevolgen.
- De hiërarchie van onderhandelbare zaken en mogelijke compromissen.
- Beste, gewenste en slechtste onderhandelingsresultaten.
- Kosten berekenen van concessies, harde en zachte.
- Anticiperen op positie en tactieken van de andere partij

Onderhandeling plannen

- Sterktes en zwaktes evalueren en het machtsevenwicht vaststellen.
- Creatieve en opgewaardeerde onderhandelingspunten.
- Strategie voor 'afnemende meeropbrengst' concessie.
- Gemeenschappelijke basis, lange termijn t.o.v. korte termijn zaken.

Onderhandelingsvaardigheden

- Het op onderzoek gebaseerde Succes Model van een- en twintig belangrijkste gedragingen.
- Vaardigheidsonderdelen voor overtuigen, omgaan met het machtsevenwicht en uitonderhandelen.
- Hoe de sfeer handhaven, impasses overwinnen en de beste deal bereiken.
- Omgaan met lauwe reacties en 'gemene trucs' van de tegenpartij.

Uitvoering en groepsgrootte

Het programma wordt uitgevoerd door ervaren Huthwaite consultants die, indien mogelijk, vertrouwd zijn met de bedrijfstak van de klant. De consultants worden bijgestaan door één of twee gedragsanalisten/coaches, in een verhouding van 1 : 4. Om zeker te zijn dat iedere deelnemer individuele aandacht krijgt is de groepsgrootte beperkt tot een maximum van twaalf.