

Opleidingen van TMI zijn diepgaand, praktijkgericht en gaan uit van betrokkenheid. De opleidingen en cursussen zijn gebaseerd op alledaagse probleemstellingen en bieden concrete aanwijzingen over hoe de uitdagingen aangepakt kunnen worden. TMI's ervaring en competentie tot het inspireren en het omzetten van theorie in praktijk is gebouwd op jarenlange samenwerking met diverse grote en kleine bedrijven. Alle cursussen worden gegeven door ervaren TMI-trainers.



Effectief Onderhandelen

Inhoud van de cursus:

- De basisprincipes voor elke onderhandeling
- Hoe situaties te creëren, waarin iedereen wint
- Verschillende onderhandelingsvormen
- Het structureren van de onderhandeling
- Het sturen van de sfeer en de omgeving
- Beter begrip bij de tegenpartij
- Planning en voorbereiding
- Machtsbases
- Tactiek, kneepjes en het spel
- Als de onderhandelingen in een impasse raken
- Non-verbale communicatie
- De kunst om te luisteren
- Omgaan met vragen
- Persoonlijk actieplan

Ooit de order gekregen maar er geen winst op kunnen maken? Het kan anders! Onderhandelen is een vak apart, deels wetenschap, deels kunst en deels techniek. Het vereist andere vaardigheden dan verkoopvaardigheden. U ziet hoe u kunt samenwerken in plaats van met elkaar vechten, om voor beide partijen een goed resultaat te behalen.

Korte instructies worden gecombineerd met het oefenen van praktische case studies, waarna persoonlijke terugkoppeling nieuwe persoonlijke leer- en aandachtspunten oplevert. U komt aan beide zijden van de onderhandelingstafel zitten om zo de ins en outs van twee kanten leren kennen. U krijgt inzicht wat inkopers doen, de taal die zij bezigen en hun '10 geboden'. Dit geeft u waardevolle informatie over hoe zij onderhandelingen ingaan. U leert uw eigen strategie uit te stippelen, deze effectief in praktijk te brengen en een onderhandeling af te ronden met een win/win resultaat.

Voor wie?

Iedereen die commerciële onderhandelingen moet voeren. Voornamelijk bedoeld voor verkopers, service medewerkers, sales engineers, consultants, inkopers, sales managers en key account managers.

U leert:

- De verschillende fasen in het onderhandelingsproces herkennen en beheersen.
- Beïnvloedende factoren te gebruiken die uw effectiviteit groter maken.
- Omgaan met de verschillende 'balansen' tijdens de gespreksfasen.
- Voorbereiden en plannen; het inwinnen van noodzakelijke informatie.
- Checklist samenstellen zodat u niets vergeet en op alles voorbereid bent.
- Het ontwikkelen van alternatieve strategieën en tactieken.
- Een openingsstandpunt formuleren.
- Concessies en variabelen vaststellen; wanneer u wat geeft en ontvangt.
- Psychologische factoren tijdens het onderhandelingsproces herkennen.
- Een onderhandeling succesvol met conclusies en samenvatting afronden.

Doen:

Tijdens de training wordt gewerkt met een aantal case studies welke het mogelijk maken alle facetten uit het onderhandelingsproces de revue te laten passeren. Op de tweede dag gaat u, als afsluiting van deze training, aan de slag met het oefenen van een persoonlijke case van uw eigen praktijksituatie. U leert het geleerde toe te passen in uw praktijk.

Duur

2 dagen

TMI Nederland B.V.
Postbus 413
3400 AK IJsselstein

Tel. 088 - 00 33 700
Fax 030 - 31 00 198
www.tminederland.nl



TMI®