

Dag 1: Onderhandelen in een competitieve omgeving.

Tijdens de eerste dag van Onderhandelen tot de Handdruk krijgt u een toolbox die u toelaat om competitieve onderhandelingen, zoals prijsnegotiaties, succesvol af te sluiten. Tegelijk omzet én marge halen is niet evident. Concurrenten bieden scherpe voorwaarden.

- Hoe schat u de positie van de ander beter in?
- Hoe gaat u om met een gebrek aan informatie? Hoe komt u meer te weten over het dossier, de tegenpartij, de concurrentie...?
- U onderhandelt onder tijdsdruk, met budgetbeperkingen of een gebrek aan alternatieven: wat doet u?
- Uw objectief is moeilijk te bereiken omdat de tegenpartij erg afwijkende doelstellingen nastreeft: hoe komt u tot een akkoord en sluit u de deal winnend af?

U oefent met een onderhandeling over de overdracht van onroerend goed.

Dag 2: Onderhandelen met moeilijke opponenten.

Mensen verschillen in stijl, persoonlijkheid en aanpak. Op dag twee leert u waarom onderhandelingen soms stroef en moeilijk verlopen en hoe je dit kan oplossen.

- Hoe gaat u om met een lastige attitude van uw opponent zoals: “zegt niets” of “praat altijd”? Hoe behoudt u de regie van het gesprek?
- Wat doet u als iedereen op zijn standpunt blijft? Wat als elke flexibiliteit ontbreekt en iedereen overtuigd is van zijn grote gelijk?
- Hoe krijgt u de onderhandeling weer vlot? Zelfs als u zelf maar over een nauwe onderhandelingsmarge beschikt?
- Hoe komt u te weten hoever de ander wil gaan?
- Hoe zegt u “neen”? Hoe stopt u onderhandelingen zonder de deuren dicht te slaan?

U oefent uw kennis in met een onderhandeling over de verkoop van technologie.

Dag 3: Onderhandelen tot een partnership.

U onderhandelt niet alleen de deal, u onderhandelt ook de relatie. U leert hoe u een uitstekende relatie opbouwt, maar daarbij niet inboet op uw belangen.

- Hoe verzoent u tegengestelde of erg verschillende standpunten?
- Hoe gaat u om met wantrouwen, (te) veel emoties of een slechte voorgeschiedenis?
- Hoe komt u te weten wat de andere partij echt wil? En wat doet u met verborgen of dubbele agenda's?
- Hoe onderhandelt u voor een uitstekend resultaat met mensen waarbij de goede relatie erg belangrijk is?
- Soms is de relatie 'te goed' om te onderhandelen; of juist te slecht: hoe pakt u dat het beste aan?
- Hoe vermijdt u een discussie over de prijs?

Hier onderhandelt u over de samenwerking tussen een TV-zender met een TV-ster.

Dag 4: Biedmanagement. Tenders, aanbestedingen, veilingen en R.F.Q's.

Alle belangrijke activa veranderen van eigenaar na een onderhandeling of na een aanbesteding of door een combinatie van beide. Tenders, veilingen, R.F.Q's en aanbestedingen: tijdens dag vier krijgt u inzicht in deze mechanismen. Dat inzicht is de grootste hefboom naar spectaculair betere resultaten.

- Hoe werken veilingen, tenders en aanbestedingen? Op welke valkuilen?
- Hoe kan uw organisatie de aankoopprocessen aansturen voor een maximaal profijt?
- Hoe verdedigt u zich als leverancier of verkoper tegen de heftige concurrentie die een aankoopdienst organiseert?
- Hoe bereikt u toch een prima resultaat ook al staat u erg zwak? Hoe buigt u een sterke afhankelijkheid van de ander om in uw voordeel?
- Hoeveel tijd, energie en geld investeert u bij de verkoop van complexe diensten, producten of projecten? Hoe verweert u zich tegen brainpicking?
- Hoe bepaalt u de regels in een onderhandeling in uw voordeel?
- Wat doet u als de delegaties voortdurend wisselen en de beslissingsmacht is niet aanwezig?

U participeert in een veiling en u onderhandelt een jaarcontract tussen een retailer en een warenhuisgroep.

Dag 5: Lobbying en Beïnvloeding.

Er is een groot verschil tussen gelijk hebben en gelijk krijgen. Om tot uw doel te komen dient u ook vaak te lobbyen en mensen op uw lijn te brengen. Zo krijgt u meer, zelfs als u maar weinig te bieden hebt.

- Hoe krijgt u zonder zelf te moeten geven?
- Hoe maakt u van uzelf een invloedrijk persoon?
- En hoe overtuigt u mensen om te doen wat u wil?
- Hoe gaat u om met een groot machtsverschil door hiërarchie, kennis, reputatie, omvang...?
- Welke weg bewandelt u wanneer er geen (interne) onderhandelingsruimte is? Wanneer uw onderhandelingsmandaat onduidelijk is? Of bij meningsverschillen in de eigen ploeg?
- Hoe onderhandelt u op “vergaderingen” zoals directiecomités of raden van bestuur?

Tijdens de oefening bent u lid van een raad van bestuur. U moet beslissen over de aankoop van een ander bedrijf

Dag 6: Complexe onderhandelingen en MACHT.

Onderhandelen is een manier om zaken gedaan te krijgen. Maar het is niet de enige. Tijdens deze laatste dag leert u de bronnen van macht om te krijgen wat u wil. U leert de juiste keuze te maken voor een maximaal resultaat.

- Welke opties hebt u wanneer de tegenpartij niet wil onderhandelen?
- Hoe leidt u complexe onderhandelingen met veel spelers?
- Hoe beheerst u onderhandelingen met derde partijen, zoals de overheid, over diverse onderwerpen?
- Welke bronnen van macht zijn er en hoe gebruikt u ze in uw voordeel?

De laatste onderhandelingsoefening zet de kroon op het werk. U onderhandelt over een complex project: “Vlaamse Baaien”.