

Commercieel Onderhandelen



Voor zwaardere of complexe inkoop- en verkoopgesprekken reikt deze training kennis en vaardigheden aan om een **onderhandelingsstrategie** voor te bereiden en deze op professionele wijze stapsgewijs uit te voeren. Met behulp van een onderhandelingsstructuur leert men, met een vooraf opgesteld doel en een strategie op basis van belangen en afhankelijkheid, de verschillende posities van de onderhandelingspartijen op één speelveld uit te zetten en binnen dit speelveld te komen tot een win-win situatie.

Doelstelling

Tijdens de training verwerven deelnemers kennis, inzicht en vaardigheid die hen in staat stelt om vanuit gelijkwaardigheid en eigen kracht invulling te geven aan (conditie)onderhandelingen met grotere zakenrelaties.

Onderwerpen

- Wanneer wel of juist niet onderhandelen?
- Stijlen van onderhandelen
- De functie van (non-)verbaal gedrag binnen de onderhandeling
- De opbouw en structuur van het onderhandelingsproces
- Het voorbereiden van een onderhandeling en het uitzetten van het speelveld
- Het onderhandelen in stappen
- 'Voor wat, hoort wat'; het omgaan met counterparts
- Het opsporen van gezamenlijke en niet-strijdige belangen
- Het ombuigen van tegenargumentatie
- Het concreet afsluiten op basis van win-win

Bestemd voor

De training 'Commercieel Onderhandelen' is bestemd voor professionals die vanuit hun commerciële rol verantwoordelijk zijn voor het uitonderhandelen van contracten, accountplannen en projecten inclusief bijbehorende condities. Dezelfde bewezen Zenith-methodiek als onze in-company trajecten — als open inschrijving.

Programma-inhoud

Wanneer onderhandelen?

- De kaders van onderhandelen
- Samenwerken, onderhandelen, vechten
- Wat heb je nodig om de beste deal te krijgen?

De functie van (non)verbaal gedrag

- Onderhandelen: 90% gedrag – 10% inhoud
- Angsten en drijfveren; spontaan voorkeurgedrag
- Mindspace om gedrag van de ander te interpreteren
- Mindset om succesvol te zijn

Soorten onderhandelingen

- Herkenning op basis van criteria
- Do's and don'ts; de cruciale nuances in het proces

Het onderhandelingsproces in stappen

- De vier fases in een onderhandeling
- Relevantie, kenmerken en zwaartepunt

Praktijksimulatie Positioneel onderhandelen

- Voorbereiding
- Opname
- Evaluatie

Tien tips voor onderhandelaars

- Eyeopeners

Belangengericht en strategisch onderhandelen

- Het voorbereidingskader
- Planning van de onderhandelingsstappen en het tijdsplan
- De WWW-lijn
- Toenaderingsregels in de Afsluitfase

Praktijksimulatie Strategisch onderhandelen

- Voorbereiding
- Opname
- Evaluatie

Werkwijze

Korte theoretische inleidingen worden steeds afgewisseld met oefen- en praktijksimulaties. Video-opnames met gespreksevaluatie maken hier onderdeel van uit.

DUUR

Twee aaneengesloten dagen
09.00 – 17.00 uur

INVESTERING

€ 1.650

exclusief BTW

DATA 2026

Do 23 & vr 24 april
Do 18 & vr 19 juni
Do 24 & vr 25 september
Do 12 & vr 13 november

LOCATIE

Mitland Utrecht
Ariënslaan 1, 3573 PT Utrecht