

WRITER'S
CLASS

Onderhandelen als het **heet** wordt

Onderhandelen onder druk: omgaan met machtige, emotionele, koppige, bluffende, onwrikbare en keiharde onderhandelaars ...



IFBD
Institute for Business
Development



Onder de deskundige leiding van:

George van Houtem

Vennoot

HOLLAND CONSULTING GROUP

Directeur

HGC ONDERHANDELINGSINSTITUUT

Waarom dit programma?

Wat doe je als je onderhandelingspartner plotseling wegloopt? Hoe weet je of iemand blufft? Hoe ga je om met de keiharde onderhandelaar? De emotionele onderhandelaar? De chanterende onderhandelaar? En wat doe je als de onderhandeling muurvast zit? Of je eigen achterban je het leven zuur maakt? Kortom, hoe onderhandel je onder druk?

ONDERHANDELEN WORDT STEEDS STEEDS ZAKELIJKER EN HARDER

Partnership raakt vandaag steeds verder op de achtergrond. De onderhandelingen worden zakelijker en harder gespeeld. Met alle gevolgen van dien: redelijkheid en ratio verdwijnen van de onderhandeltafel en emotie en irrationaliteit verschijnen ten tonele. De meest vriendelijke onderhandelaar verandert onder spanning in een onredelijk en bot individu. Druk overmant de meest zelfverzekerde onderhandelaar, zaait twijfel en doet hem stilvallen aan tafel.

DREIGING, DRUK EN EMOTIONELE CHANTAGE

Lastige, spanningsvolle situaties komen aan de onderhandeltafel steeds vaker voor. Hoe ga je om met een onderhandelaar die het spel keihard speelt of dreigt op te stappen? Hoe reageer je als iemand kwaad wordt of zelfs begint te dreigen? Wat doe je als iemand zegt dat hij een beter alternatief of voorstel dan een ander heeft? Hoe weet je of hij blufft? En hoe verweer je je tegen een machtigere partij of een klant die geen haarbreed toegeeft.

EN IS JE EIGEN ACHTERBAN STEEDS ZO MEEGAAND?

Niet alleen de tegenpartij maar ook jouw achterban kan spanning en onzekerheid veroorzaken. Wat moet je doen als je eigen achterban je geen ruimte geeft en onmogelijke eisen stelt? Hoe kun je handelen als de andere kant van de tafel aangeeft geen onderhandelingsruimte van zijn achterban te hebben gekregen? En hoe verkoop je een tegenvallend resultaat aan je eigen achterban?

ONDERHANDELEN OP HET SCHERPST VAN DE SNEDE

Steeds vaker schieten de traditionele onderhandelstrainingen - vertrekkende van redelijkheid en wederkerigheid - tekort. In de training 'Onderhandelen als het heet wordt' leer je wat je kunt doen als het heet wordt in jouw onderhandelingen. Je ervaart hoe je op het scherpst van de snede kunt reageren tijdens verschillende lastige en spanningsvolle onderhandelingsmomenten.

NIET TE MISSEN: UNIEKE ONDERHANDELINGSMUNITIE

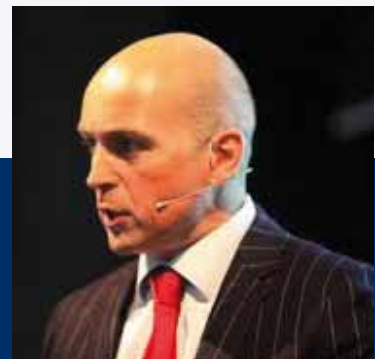
Je verlaat de workshop met een arsenaal aan munitie dat structureel bijdraagt tot jouw succes als het aan de onderhandeltafel weer eens onverwacht heet wordt.

DE DOCENT

Mr. George van Houtem MBA is als vennoot aan Holland Consulting Group verbonden. Hij begeleidt onderhandelingen, treedt op als voorzitter en bemiddelt bij zakelijke geschillen en conflicten. Hij adviseert bedrijven en instellingen in hun onderhandelingen en traint en coacht onderhandelaren op hun onderhandelingsvaardigheden en -technieken.

George van Houtem is tevens een gevraagd spreker op congressen en seminars. Zijn boeken 'De dirty tricks van het onderhandelen' en 'Onderhandelen als het heet wordt' zijn regelrechte bestsellers.

Voor het IFBD trainde hij intussen meer dan 1.000 managers met zijn unieke training 'De Dirty Tricks van het Onderhandelen'.



Programma

BLOK 1: DE KEIHARDE ONDERHANDELAAR

Tactieken in het omgaan met dominante geharnaste onderhandelaars.

- Uitingen van keihard onderhandelen: boosheid, dreigen, weglopen, onverzettelijkheid en emotionele chantage.
- Effecten van keihard onderhandelen en wat u van hen kunt leren.
- Zo pakt u een keiharde onderhandelaar aan; technieken die u voordeel verschaffen.
- Leer om te gaan met spanning en druk aan tafel.
- Onderhandeloefening 'Het spel wordt hard gespeeld'.

BLOK 2: OMGAAN MET EEN MACHTIGERE ONDERHANDELPARTIJ

Versterk uw positie aan de onderhandeltafel.

- Gevolgen van machtsverschillen aan de onderhandeltafel.
- Hoe ga ik om met sterkere onderhandelingspartners?
- Wat werkt wel en wat werkt niet bij een sterke partij?
- Zo zet u de machtigere partij onder druk.
- Onderhandeloefening 'Vergroot uw invloed'.

BLOK 3: DE EMOTIES NEMEN DE OVERHAND

Er heerst wantrouwen aan de onderhandeltafel.

- Wat veroorzaakt wantrouwen en hoe krijgt u het vertrouwen weer terug?
- Hoe weet u of iemand bluft en liegt? Hoe weet u of hij/zij echt een alternatief of beter voorstel heeft?
- De zaak zit muurvast ... Zo trekt u de onderhandeling weer vlot ...
- Onderhandeloefening 'Win-Win of Win-Loose?'

BLOK 4: ONDERHANDELEN MET EEN LASTIGE ACHTERBAN

De ander misbruikt zijn achterban om u onder druk te zetten? Uw eigen achterban maakt het u moeilijk? Zo pareert u hun tactiek...

- De ander zegt geen ruimte te krijgen van zijn achterban.
- Zo beïnvloedt u uw eigen achterban vooraf en tijdens de onderhandeling.
- Zo verkoopt u een tegenvallend resultaat.
- Onderhandeloefening 'Onderhandelen met een kleine marge'.



INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

Voortaan heb je altijd een oplossing als je onder druk staat. Met de technieken en strategieën in dit nieuwe boek van onderhandelingsexpert George van Houtem kun je elke crisis aan. Hij onthult beproefde onderhandelingstechnieken uit zijn eigen praktijk en die van bekende toponderhandelaars.

Voortaan kom je als winnaar uit de strijd, of je nu onderhandelt met een dominante multinational, een eigenwijze partner of een onverzettelijke klant.

VERLOOP VAN DE DAG

- 08.30 Ontvangst, registratie & koffie.
- 09.00 Start van de cursusdag met voorstelling van de docent.
- 12.30 Lunch.
- 17.00 Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

DE WRITER'S CLASS

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

“Onderhandelen als het heet wordt” maakt deel uit van de Writer's Class.

Het IFBD selecteert voor u de beste managementboeken, maar ook de beste schrijver-trainers.

Na deze Writer's Class gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.



