

2020

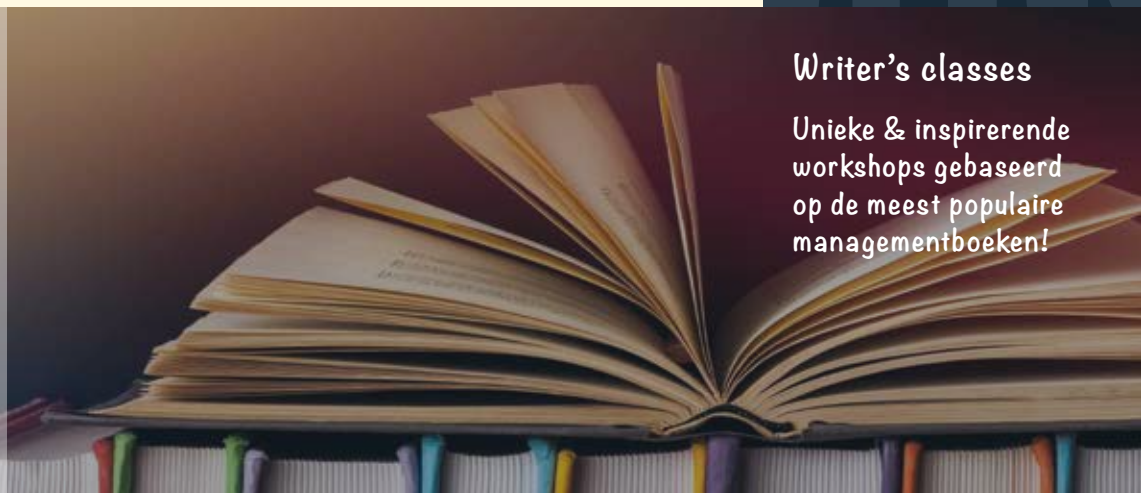
De **DIRTY** TRICKS van het onderhandelen

- > IFBD.BE
- > WRITER'S CLASS
- > De dirty tricks van het onderhandelen

Leer de geschreven en ongeschreven regels van het onderhandelen en verbeter uw machtspositie.



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER



Writer's classes

Unieke & inspirerende workshops gebaseerd op de meest populaire managementboeken!

Onder de deskundige leiding van:

George van Houtem

Vennoot

HOLLAND CONSULTING GROUP

Directeur

HGC ONDERHANDELINGSINSTITUUT



IFBD
Institute for Business
Development



Waarom deze writer's class?

“WIN-WIN, PARTNERSHIP, GEZAMENLIJK BELANG ...” VERSUS “RESULTAATGERICHT ONDERHANDELEN”

Iedereen onderhandelt. Honderden boeken en evenveel trainingen leren ons hoe wij hierbij een win-win relatie moeten nastreven, de gezamenlijke belangen moeten onderstrepen en zo tot een partnership groeien. De realiteit leert ons echter iets anders. Partnership is vaak een luxe. Eigenbelang en resultaat zijn eerder de regel. Zeker in het huidige economische klimaat waar “eerst wij, dan jij” geldt. Het gemeenschappelijke belang krijgt immers pas aandacht eens het eigenbelang is gerealiseerd. En hiertoe worden de **DIRTY TRICKS** niet geschuwd.

BENT U VOORBEREID OP DEZE **DIRTY TRICKS** ?

Hoewel u ongetwijfeld goed getraind bent, bent u niet voorbereid op **DIRTY TRICKS**. Laat staan dat u deze zelf kunt toepassen. Daarom organiseert het IFBD deze unieke workshop **DIRTY TRICKS** van het Onderhandelen. Want eerder vroeg dan laat, krijgt u hiermee te maken ... Deze dag leert u niet alleen de snode tactieken en strategieën te herkennen, maar deze ook te counteren of zelf toe te passen.

KENT U DE **DIRTY TRICKS** EN KUNT U ZE WEERLEGGEN?

Maar hoe countert u de allerlaatste eis? Wat met 'schijnonderhandelingen'? En wat met een emotioneel beroep op uw welwillendheid? Wat is een “nibble” of een “bogey”? En de salami-tactiek? Hoe weerlegt u dreigingen? Wat met 'laat ons het verschil delen'? Of agendamanipulatie en tijdsdruk? Of onbestaande risico's? Het ontkennen van beslissingsbevoegdheid? De altijd betere aanbieding van de concurrent? De rigide verkoopvoorwaarden? Dat allerlaatste kleine percentje? Het 'ik krijg dit niet goedgekeurd behalve als u ...!'. Wie werd nooit met één van deze **DIRTY TRICKS** geconfronteerd tijdens een onderhandeling? Wie heeft nooit toegegeven, na een lange onderhandelingsfase, azend op dat contract? Wie is nog nooit door een gehaaide inkoper of verkoper in de luren gelegd?

PINGELEN, OVERLEGGEN OF ONDERHANDELEN ... AAN U DE KEUZE

Selectieve informatieverstrekking en psychologische druk. Manipulaties en dreigementen ... Soms omfloerst en gemaskeerd, vaak keihard en open. Een goed onderhandelaar onderkent de strategie van zijn partner en zet net die ene slimmere zet. Hoe u dat moet doen, leert u van onze toptrainer George van Houtem. Hij toont u niet alleen hoe de **DIRTY TRICKS** werken, maar ook hoe te reageren én te counteren met succes.

DE WRITER'S CLASSES

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

“De dirty tricks van het onderhandelen” maakt deel uit van de Writer's classes.

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.

“Boeiende en interessante opleiding; de dag vloog voorbij.”

“Super goed en zeer herkenbaar.”

De docent-auteur

Mr. **George van Houtem** MBA, van opleiding jurist, is als venoot 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 onderhandelaars op hun onderhandelingsvaardigheden en -technieken.



Hij is als onderhandeldeskundige samen met prof. dr. Willem Mastenbroek mededirecteur van HCG onderhandelingsinstituut.

George van Houtem is tevens een veel gevraagd spreker op congressen en seminars. Zijn boek “De Dirty Tricks van het onderhandelen” is een absolute bestseller. Het behoorde meteen na verschijning al tot de best verkochte boeken op Managementboek.nl en blijft een topper, zowel in België als in Nederland.





De verschillende onderwerpen zullen aan de hand van korte theoretische inleidingen en voorbeelden uit de praktijk worden behandeld. Telkens zullen aan de hand van praktische oefeningen de belangrijkste vaardigheden worden getraind.

Deze compacte ééndaagse training "De Dirty Tricks van het onderhandelen" leert u steviger onderhandelen en meer resultaat halen uit uw onderhandeling. U ontdekt de échte regels van het spel en consolideert of verbetert uw machtspositie. U leert manipulaties te herkennen of zelf toe te passen.

MODULE 1: REALISEREN VAN DE EIGEN BELANGEN EN DOELSTELLINGEN

- ◆ Hoe bereik ik het door mij gewenste resultaat?
- ◆ De techniek van de psychologische ankers; het plaatsen van piketpaaltjes in het hoofd van de ander.
- ◆ Het spel van de concessies. Hanteer spanning en beïnvloed de verwachting van de ander.
- ◆ Gebruik de impasse in uw voordeel.
- ◆ Herkennen en pareren van **DIRTY TRICKS** in de openingsfase.

MODULE 2: VERGROTEN VAN UW MACHTSPOSITIE AAN DE ONDERHANDELINGSTAFEL

- ◆ Hoe ga ik om met dominante onderhandelingspartners?
- ◆ De krachtigste beïnvloedingswapens.
- ◆ Vergroten van uw overtuigingskracht.
- ◆ Herkennen en pareren van **DIRTY TRICKS** in het middenspel.

MODULE 3: FLEXIBILITEIT EN OVERZICHT VERKRIJGEN

- ◆ Hoe houd ik grip en overzicht in onderhandelingen?
- ◆ Vergroot uw explorerend vermogen.
- ◆ Overkoepelend onderhandelingsmodel; inzicht in onderhandelingsstijlen.
- ◆ Herkennen en pareren van **DIRTY TRICKS** in de eindfase.

MODULE 4: DE FASERING VAN ONDERHANDELING

- ◆ Welke fases doorloopt een onderhandeling?
- ◆ De do's and don'ts in elke fase.
- ◆ Hanteren van spanning en emotie.
- ◆ De belangrijkste technieken op een rijtje.

VERLOOP WRITER'S CLASS :

- 08.30 Ontvangst, registratie met koffie/thee
- 09.00 Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
- 12.30 Lunch
- 17.00 Einde van de cursusdag.

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

Inschrijvingsformulier

DE DIRTY TRICKS VAN HET ONDERHANDELEN

KOSTPRIJS:

> € 795 excl. BTW

DATUM & LOCATIE:

> zie hiertoe onze website
www.ifbd.be

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainings-locaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvangen en/of afsluiten.

Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link:

[www.ifbd.be/nl/over-ons/
algemene-voorwaarden](http://www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden)

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

>>> Inschrijving faxen op het nr. **+32 50 38 10 10** of e-mail naar info@ifbd.be

>>> **Rechtstreekse inschrijving** via onze website: **INSCHRIJVING** ✓

BEDRIJFSINFORMATIE

FIRMA:

STRAAT / NR. / BUS:

PC / GEMEENTE:

Alg. TEL-nr.: / FAX-nr.: /

ACTIVITEIT: industrie-productie groothandel & import kleinhandel horeca
 bouwondernemers transport diensten overheid

SECTOR: AANTAL WERKNEMERS:

FACTURATIEGEGEVENS

Facturatie-adres:

Uw referentie:

BTW-nummer:

DEELNEMER(S)

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

DEELNAMEKOSTEN

De deelnameprijs aan dit programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag(en). U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen. Los van de eventuele subsidiëring van de Vlaamse Overheid (zie verder) geeft het IFBD per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

De Vlaamse Overheid investeert in opleiding: tot 40% korting! ✓

Het IFBD is erkend als **gecertificeerd opleidingsinstituut**. Dit maakt dat u onze trainingen gedeeltelijk kunt betalen met de subsidies toegekend door de Vlaamse Overheid via het systeem van de "KMO-portefeuille". Indien uw bedrijf voldoet aan de vooropgestelde criteria kan u tot 40% besparen op de opleidingskost. Meer informatie omtrent het systeem kan u vinden op de website van de Vlaamse Overheid: www.kmo-portefeuille.be.

INSCHRIJVING

U kan zich op diverse wijzen inschrijven:

- Bij voorkeur via onze **website www.ifbd.be** of via e-mail: info@ifbd.be
- U faxt uw inschrijving op **+32 50 31 04 21**
- Via de **post**: nv IFBD, Zeeweg 155, 8200 Brugge

U kan steeds uw reservatie telefonisch op het nr. **+32 50 38 30 30** doorgeven. Een schriftelijke bevestiging echter blijft vereist. Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

Annulatie

We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 75) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.