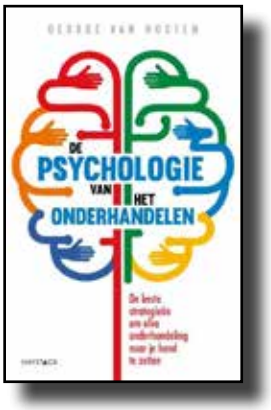
IFBD
Institute for Business Development

2027

De beste brein-strategieën om elke onderhandeling naar uw hand te zetten

De psychologie van het onderhandelen



INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

Writers Academy

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.BE** / writers academy

Waarom deze Writers Academy?

ONDERHANDELING ALS EMOTIONEEL CONFLICT

Elke onderhandeling is in wezen een emotioneel conflict. Daarom kunt u niet winnen met rationele argumenten, hoe graag u dit ook wilt. Uw inzicht in het onbewuste en irrationele gedrag van uw gesprekspartner, bepaalt het succes van uw onderhandeling. U krijgt alleen uw zin als u gebruik maakt van de juiste psychologische inzichten. Want tijdens een onderhandeling wordt uw mensenkennis continu op de proef gesteld. Hoe goed bent u in staat om te beoordelen wat uw gesprekspartners écht denken en willen doen? Zijn ze oprecht geïnteresseerd in uw voorstel? Hoeveel willen ze bieden? Zijn ze ernstig of spelen ze een spelletje met u? In deze workshop leert u welke strategieën het beste werken.

BESLIS NOOIT IMPULSIEF

Tijdens elke onderhandeling, neemt u non stop beslissingen. Daarom moet u als onderhandelaar oppassen voor de valkuilen van uw eigen brein. Want u bent heel wat minder rationeel dan u graag wilt geloven. Vaak is een onderhandeling zo complex, dat u met meer informatie geconfronteerd wordt dan u kunt verwerken. Om deze complexiteit te behappen, hebben onze hersenen allerlei sluiproutes en olifantenpaadjes ontwikkeld. Hierdoor wordt een lastige kwestie of een moeilijk besluit, teruggebracht tot een eenvoudig en overzichtelijk vraagstuk. Onderhandelaars laten zich dan onbewust en impulsief leiden door vuistregels, gewoontes, emoties of eerdere ervaringen. Helaas leidt deze onzorgvuldige manier van onderhandelen vaak tot reflexmatige beslissingen of beslissingen op basis van denkfouten. Meestal kan dit geen kwaad. Het wordt pas echt gevaarlijk als grote zakelijke of privé belangen op het spel staan. Dan wilt u geen foute beslissing maken. Zeker niet als u deze had kunnen vermijden.

HET PSYCHOLOGISCHE MIJNENVELD VAN ELKE ONDERHANDELING

En deze fouten zijn te voorkomen. Denkfouten en impulsieve reacties zijn namelijk voorspelbaar. Toch trapt iedereen in diezelfde psychologische valkuilen. Telkens weer opnieuw … Tot u de valkuil ziet én herkent. Dan stapt u erover heen en laat u zich niet meer in de luren leggen. Sterker, dan slaagt u erin deze valkuilen in uw voordeel te gebruiken. Want als u weet hoe u reflexmatig reageert op een psychologische truc, dan weet u ook hoe een ander daar op zal reageren.

UW BREIN DOORHEEN DE VERSCHILLENDE FASES VAN ELKE ONDERHANDELING

De training zit vol met psychologische tips & tricks, valkuilen en denkfouten die u moet kennen om uw onderhandelingen tot een goed einde te brengen. De training is opgebouwd rond de fases die elke onderhandeling doorloopt. Zo is er de voorbereiding, de opening, de uitwisseling van argumenten, het exploreren, de concessiefase, de impasse en tot slot de afrondingsfase. In elk van deze stappen probeert u als onderhandelaar rationeel, weloverwogen en gecontroleerd te handelen. Maar hoezeer u dit ook probeert, in elke fase wordt u beïnvloed door psychologische trucs, manipulaties en eigen denkfouten. Hoogste tijd om deze tactieken en onze impulsieve reacties hierop bloot te leggen.

BEWUST EN ONBEWUST BEÏNVLOEDEN

Onderhandelingsexpert George van Houtem weet als geen ander hoe mensen zich gedragen tijdens een onderhandeling. In deze workshop zet hij de belangrijkste psychologische mechanismen op een rij die u en uw gesprekspartners bewust en onbewust beïnvloeden. Ontdek hoe u andere mensen kunt beïnvloeden met framing, maak kennis met het ankereffect, het 0-risico gevoel, het contrastprincipe en tientallen andere beproefde strategieën.

De docent



Mr. **George van Houtem** MBA, van opleiding jurist, 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 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. Hierop volgden de boeken ‘Onderhandelen als het heet wordt’ en ‘De Psychologie van het Onderhandelen.’
George trainde voor het IFBD intussen al meer 2.150 onderhandelaars.

“Heel fijne, leerrijke dag. Schitterende begeleiding, zeer overtuigend.”

De Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

“**De psychologie van het onderhandelen**” maakt deel uit van de Writers Academy.

Het IFBD selecteert voor u de beste management-boeken, maar ook de beste schrijver-trainers.
Na deze writers academy gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.



Programma

BLOK 1: DE VOORBEREIDING

- Voorkom het overconfidence effect, de selffulfilling prophecy en de conformation bias.
- Bouw uw eigen onderhandelchecklist die u direct kunt toepassen in elke onderhandeling.
- Creëer de juiste sfeer door de ander te primen.
- Zo bouwt u aan vertrouwen.

BLOK 2: DE OPENING

- Zo legt u een sterk openingsbod neer: anchoring en double anchoring technieken.
- Effectief framen van uw openingsbod: roep de juiste reactie op met verliesaversie en winstgevoel.
- Zo verweert u zich tegen het bod van de ander.
- Zo beïnvloedt u de keuze van de ander: ontwikkel MESO offers, werk met het effect van extremen, laat het contrastprincipe het werk voor u doen, benut de neiging naar het midden en gebruik de decoy trap.

BLOK 3: DE UITWISSELING VAN ARGUMENTEN

- Stimuleer het 0-risicogevoel.
- Laat uw nadeel in uw voordeel werken.
- Gebruik de kracht van 3 in combinatie met verlies- en winsttaal.
- Benut de kracht van het next in line effect.

BLOK 4: EXPLOREREN

- Onmisbare waarde creatie en waarde claim technieken.
- Zo identificeert u de congruente, distributieve en integratieve onderwerpen.
- Achterhaal waardevolle informatie via de papagaaitechniek .
- Onderhandel horizontaal.

BLOK 5: HET SPEL VAN DE CONCESSIES

- Krijg overzicht door het werken met een concessiematrix.
- Maak gebruik van hyperbolic discounting.
- Laat de future lock-in zijn werk doen.
- Diverse technieken om het wederkerigheidsprincipe toe te passen.

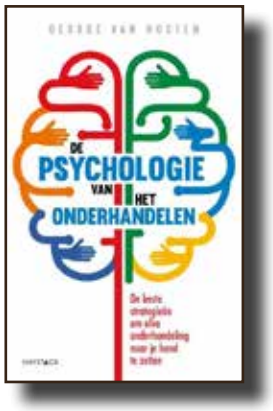
BLOK 6: DE IMPASSE EN AFRONDING

- De meest voorkomende oorzaken van een impasse en hoe deze te doorbreken.
- Omgaan met (prijs) bezwaren.
- Toon uw bloed, zweet en tranen.
- Frame het eindvoorstel als winst door middel van het contrastprincipe.

In deze workshop leert u psychologische gedragsprincipes te herkennen en toe te passen in uw onderhandelingen. U krijgt inzicht in:

> Loss aversion
> Het contrastprincipe
> Anchoring
> Hyperbolic discounting
> The Future lock in
> Het 0-risico gevoel
> Het relativiteitsprincipe
> Het effect van winst en verliestaal
> Aversie tegen extremen
> ...





Onderhandelen is vaak een psychologische oorlogsvoering.Hoe krijgt u die 'ja' in uw onderhandeling? Hoe gaat u om met emoties, druk of manipulatie? Hoe beïnvloedt u uw onderhandelingspartner en hoe wordt u zelf beïnvloed? Hoe herkent u onderhandelingstechnieken en hoe past u die zelf toe? In deze workshop leert u essentiële breintechnieken voor de professionele onderhandelaar.

Timing cursus

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.

De psychologie van het onderhandelen

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs: € 795** (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



klik hier

Via onze website:
ifbd.be



klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30



Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 1-daagse programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdagen. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Het IFBD geeft per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

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 (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: 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.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.