2021

> IFBD.BE

> WRITER'S CLASS

> De dirty tricks van het onderhandelen

De DIRTY TRICKS van het onderhandelen

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

Writer's classes

Unieke & inspirerende workshops gebaseerd op de meest populaire managementboeken!

INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

Onder de deskundige leiding van:

George van Houtem
Vennoot
HOLLAND CONSULTING GROUP

Directeur
HGC ONDERHANDELINGSINSTITUUT

IFBD
Institute for Business Development

Hou het veilig!

Het IFBD past - samen met haar opleidingslocaties - een strikt "veilig leren"-protocol toe en garandeert een veilige leeromgeving.

Waarom deze writer's class?

GERAFFINEERD ONDERHANDELEN IN (POST-) CORONA TIJDEN

Uw komende maanden worden gekenmerkt door lastige en complexe onderhandelingen. Zowel met uw klanten, uw leveranciers als met uw eigen interne organisatie. Want sommige willen terecht afspraken (her-) negotiëren, anderen maken onterecht gebruik van de pandemie om prijzen of deals te herzien. Uw onderhandelingspartner zal op uw emoties spelen, u dwingen tot concessies en nog harder vechten voor zijn deel van de taart. En u zal nog steviger in uw schoenen moeten staan om de DIRTY TRICKS van uw onderhandelingspartner te blijven counteren.

"WIN-WIN, PARTNERSHIP, GEZAMENLIJK BELANG …" VERSUS "RESULTAATGERICHT ONDERHANDELEN"

Onderhandelen wordt dit najaar harder, want het speelveld is structureel kleiner geworden. Marges staan onder druk, budgetten zijn beperkt en iedereen aast op diezelfde winstgevende klanten of projecten. En hoewel honderden boeken en evenveel trainingen ons leren hoe wij steeds een win-win relatie moeten nastreven, de gezamenlijke belangen moeten onderstrepen en zo tot een partnership groeien … leert de realiteit van vandaag ons iets totaal anders.

Partnership is vaak een luxe. Eigenbelang en resultaat zijn eerder de regel. Zeker in het huidige (post-) corona 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 deze 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?

Wat als de verkoopsvoorwaarden éénzijdig gewijzigd worden, met Corona als excuus? Of erger nog … de prijzen zonder inspraak plots veranderen? Wat met een emotioneel beroep op uw goodwill, begrip en medeleven? En hoe countert u de allerlaatste eis? Wat met 'schijnonderhandelingen'? Wat is een "nibble" of een "bogey"? En de salami-tactiek? Hoe weerlegt u dreigingen? Emotionele chantage? 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, BETALEN OF ONDERHANDELEN … AAN U DE KEUZE

Selectieve informatieverstrekking, emotionele chantage en psychologische druk. Manipulaties, emoties 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 docent-auteur

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.

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."

FSC www.fsc.org MIX Papier van verantwoorde herkomst FSC® C008551

10 MILJOEN BOMEN

Overzicht writer's class

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.

Inclusief voor elke deelnemer:

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.

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**

>>> 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.

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 afsluiten.

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.