IFBD
Institute for Business Development

2027

Win de deal vóór u onderhandelt

Onderhandel met ‘voorkennis’ dankzij AI

Dé beproefde AI-methode om uw tegenpartij te doorgronden, de machtsbalans te kantelen en uw marge te beschermen

> Lees de andere kant en onderhandel met voorkennis: breng belangen, drukpunten, beslissers, rode lijnen en mogelijke bezwaren in kaart voordat ze u verrassen.

> Vergroot uw hefboom: analyseer afhankelijkheden, alternatieven en ruilwaarde – en bepaal wat u vóór het gesprek nog kunt beïnvloeden.

> Bescherm uw waarde: test uw opening, train tegenargumenten en leg vooraf vast wat u alleen voor een tegenprestatie weggeeft.



Onder de deskundige leiding van:

George Van Houtem
Onderhandelexpert en auteur van ‘*De dirty tricks van het onderhandelen*’

Arnaud Llamas Bravo
ChatGPT-, Copilot- en AI-trainer

>>> **IFBD.BE** /
management training

Waarom dit programma?

Veel onderhandelingen worden aan tafel afgerond, maar tijdens de voorbereiding gewonnen of verloren. Wie tegenover een professioneel onderhandelaar alleen ervaring en buikgevoel inzet, begint altijd met een achterstand.
Na deze dag vertrekt u met een persoonlijke AI-onderhandelcockpit voor één actuele onderhandeling: onderhandelradar, machtskaart, openingsvoorstel, argumententrainer en concessieplan inbegrepen

DE ONDERHANDELING WORDT AAN TAFEL AFGEROND. MAAR GEWONNEN IN DE VOORBEREIDING.

Professionele tegenpartijen komen voorbereid aan de onderhandeltafel en brengen benchmarkcijfers, alternatieven, scenario's en een strak concessieplan mee. Wie daar alleen ervaring en buikgevoel tegenover zet, begint met achterstand – nog vóór iemand ook het woord neemt. De machtsbalans ligt al vast voordat het gesprek begint. De enige vraag is: aan welke kant van die balans zit u? En hoe kunt u 'voorkennis' gebruiken in de voorbereiding en uitvoering van elke onderhandeling?

U GEBRUIKT AI AL. MAAR GEBRUIKT U HET VOOR HET ECHTE WERK?

U gebruikt AI om een mail te herschrijven, een voorstel samen te vatten of een lijst met argumenten te genereren? Ongetwijfeld nuttig, maar niet onderscheidend. De echte voorsprong ontstaat wanneer AI uw aannames uitdaagt, ontbrekende informatie blootlegt, scenario's simuleert en u dwingt om uw concessies vooraf in vraag te stellen. We hebben het niet over het schrijven van teksten maar over denken en anticiperen. Want precies daar wordt de deal beslist.

UW TEGENPARTIJ BEREIDT ZICH INTUSSEN WÉL ZO VOOR.

Reken er maar op dat aan de andere kant van de tafel steeds vaker onderhandelaars zitten die hun analyse, scenario's en concessieladder met AI hebben aangescherpt. Elke onderhandeling die u op routine en improvisatie ingaat, begint u met een structurele achterstand. En elk waardeverlies dat daaruit volgt, wordt bij de volgende onderhandelronde het nieuwe vertrekpunt.

GEEN AI-SHOW. WEL EEN ONDERHANDELINGSTRAINING MET DIRECTE TOEPASBAARHEID.

U kijkt niet naar vrijblijvende demo's. U werkt de hele dag aan één concrete onderhandeling uit uw eigen praktijk. AI is het werkinstrument; onderhandelkwaliteit blijft het doel. Met een vaste werkregel – feit, hypothese, aanname, verificatie – leert u bewijs en veronderstelling strikt te scheiden, ontbrekende informatie te benoemen en gevoelige data te anonimiseren. Want AI genereert perspectieven en scenario's, geen waarheden. Finaal beslist u nog steeds.

NA ÉÉN DAG STAAT UW DOSSIER. VÓÓR HET GESPREK BEGINT.

U vertrekt met een persoonlijke AI-onderhandelcockpit voor elke onderhandeling: onderhandelradar, machtskaart, openingsvoorstel, argumententrainer en concessieplan. U heeft niet alleen het concept begrepen, maar tijdens de training concreet ingevuld en getest. Voor salesprofessionals, key accountmanagers en inkopers die onderhandelen over prijs, marge, voorwaarden of samenwerking – en voor managers, projectleiders en juristen met terugkerende onderhandelverantwoordelijkheid.

Reality check: hoe sterk begint u aan het gesprek

- Gebruikt u AI vandaag vooral om teksten sneller of mooier te maken?
- Stapt u soms aan tafel zonder een expliciet beeld van de belangen, drukpunten en rode lijnen of grenzen van de andere kant?
- Wordt u verrast door bezwaren of tegenargumenten die u vooraf had kunnen testen?
- Is uw openingsvoorstel vooral veilig, omdat u uw anker en ondergrens onvoldoende hebt voorbereid?
- Geeft u onder druk weleens iets weg zonder een duidelijke tegenprestatie?



Twee keer ja? Dan is uw voorbereiding nog te afhankelijk van routine en improvisatie. Precies daar maakt een vaste AI-werkwijze het verschil – en mag u deze training absoluut niet missen.

Uw transformatie in één oogopslag…

Waar u nu staat	Waar u na deze dag staat
AI als tekstmachine: sneller mailen, mooier formuleren	AI als kritische denkpartner die uw aannames uitdaagt
Aan tafel gissen naar belangen, drukpunten en rode lijnen	Een gevalideerde onderhandelradar – met gerichte vragen voor het gesprek
Macht ervaren als een gevoel dat vastligt	Een machtskaart met afhankelijkheden, alternatieven en beïnvloedbare acties
Een veilig openingsvoorstel zonder doordacht anker	Een ambitieuze én verdedigbare opening, vooraf aangevallen en aan-gescherpt
Verrast worden door bezwaren en harde reacties	Elk scenario vooraf getraind: rationeel, emotioneel, hard, ontwijkend of politiek
Onder druk iets weggeven zonder tegenprestatie	Een concessieladder met voorwaarden en concrete terugvragen

De prijsronde van Thomas…

Fictieve oefencase – gebaseerd op een herkenbaar patroon

Thomas, **Key Account Manager bij een technologieleverancier**, moet een prijsverhoging van 6% verdedigen. Hij vraagt AI om "sterke argumenten" en krijgt een keurige maar generieke lijst. Aan de onderhandeltafel verschijnt de inkoper echter met marktbenchmarks, een alternatieve leverancier, een eis tot 18 maanden prijsstabiliteit en een langere betalingstermijn. Vrij snel geeft **Thomas 2% prijsruimte vrij én extra betalingstijd. Zonder iets terug te vragen. De deal is misschien niet verloren, maar een flink stuk van de waarde is verdampt.**

Met een goede AI-voorbereiding had hij vooraf de drukpunten van de inkoper getest, de wederzijdse afhankelijkheid berekend, een opening met meerdere variabelen gebouwd, de bezwaren geoefend en zijn concessieladder vastgelegd.

Wat kost u een matige voorbereiding?

Onvoorbereid onderhandelen voelt niet als een kost. Tot u de rekening maakt.

> Gratis concessies: wat u één keer zonder tegenprestatie weggeeft, wordt bij de volgende ronde het nieuwe vertrekpunt.

> Late verrassingen: een bezwaar dat u pas aan tafel ontdekt, kost ruimte die u vooraf had kunnen beschermen.

> Een te veilig anker: een voorzichtige opening drukt het eindresultaat nog vóór de echte discussie begint.

> Verloren voorbereidingstijd: zonder vaste werkwijze kost elke analyse uren – of ze gebeurt gewoon niet.

> Structureel waardelek: deal na deal een beetje marge, een beetje voorwaarden, een beetje geloofwaardigheid.

Het verschil tussen een goed en een matig onderhandelresultaat zit zelden in talent. Het zit in voorbereiding. Wie die voorsprong laat liggen, betaalt ze – bij elke volgende deal opnieuw.

Wat neemt u concreet mee?

> Een volledig voorbereid dossier voor één actuele onderhandeling

> Een herbruikbaar voorbereidingstemplate voor toekomstige deals

> Een set geteste prompts voor analyse, scenario's en tegenargumenten

> Een concessieplan dat u ook onder druk houvast geeft

> Een veilige werkwijze voor verificatie, anonimisatie en vertrouwelijke informatie

> Feedback van twee specialisten: onderhandelinhoud én praktisch AI-gebruik

Programma

Breng één actuele onderhandeling mee. In elke module bouwt u een nieuw onderdeel van uw voorbereiding. Aan het einde van de dag is het dossier niet theoretisch "begrepen", maar concreet ingevuld en getest.

Vaste werkregel: feit – hypothese – aanname – verificatie. AI genereert perspectieven, geen waarheden. U leert bewijs en veronderstelling strikt te scheiden, ontbrekende informatie te benoemen en gevoelige data te anonimiseren of alleen in goedgekeurde AI-omgevingen te gebruiken.

MODULE 1: BOUW UW ONDERHANDELRADAR

Lees de andere kant voordat die haar positie formeel op tafel legt.

- Formuleer hypothesen over doelen, belangen, zorgen en interne druk
- Breng beslissers, beïnvloeders, mogelijke rode lijnen en verborgen bezwaren in kaart
- Laat AI ontbrekende informatie, tegenstrijdigheden en cruciale vragen signaleren

Uw output: een gevalideerde onderhandelradar met gerichte vragen voor het gesprek.

MODULE 2: MAAK DE MACHTSBALANS BEÏNVLOEDBAAR

Macht is geen gevoel, maar een combinatie van alternatieven, afhankelijkheden, timing en ruilwaarde.

- Analyseer de afhankelijkheid in beide richtingen: wie heeft wie waarvoor nodig?
- Breng alternatieven, urgentie, overstapkosten en beslismomenten concreet in beeld
- Bepaal welke acties u vóór het gesprek nog kunt nemen om uw hefboom te vergroten

Uw output: een machtskaart die toont waar uw hefboom werkelijk zit en hoe u die kunt versterken.

MODULE 3: ZET HET EERSTE ANKER

Een openingsvoorstel moet ambitie creëren zonder uw geloofwaardigheid te verspelen.

- Bepaal de onderhandelvariabelen, uw gewenste uitkomst, speelruimte en ondergrens
- Bouw een stevig openingsvoorstel met een verdedigbare rationale
- Laat AI uw opening aanvallen vanuit het perspectief van de tegenpartij en scherp ze aan

Uw output: een ambitieus én verdedigbaar openingsvoorstel dat richting geeft vanaf de eerste zin.

MODULE 4: TRAIN DE MOEILIJKSTE REACTIES

Test weerstand. AI speelt niet de vriendelijke assistent, maar de tegenpartij die uw zwakke plekken zoekt.

- Oefen met rationele, emotionele, harde, ontwijkende en politiek opererende tegenpartijen
- Laat uw argumenten, bewijs en formuleringen kritisch aanvallen
- Bouw korte counters, krachtige vragen en bewuste stiltes voor de lastigste momenten

Uw output: een argumententrainer met scenario's en antwoorden die u vooraf hebt getest.

MODULE 5: GEEF NIETS GRATIS WEG

Van voorbereiding naar regie. Concessies zijn geen cadeaus, maar ruilmiddelen – de discipline moet vastliggen vóór de druk stijgt.

- Bepaal wat u kunt geven, in welke volgorde, in welke stappen en onder welke voorwaarden
- Koppel elke beweging aan een expliciete tegenprestatie
- Formuleer de taal waarmee u concessies conditioneel maakt en waarde zichtbaar houdt

Uw output: een concessieplan met een ladder, voorwaarden en concrete terugvragen.

Zo werkt het praktijklab

Vooraf: breng één actuele onderhandeling mee; anonimiseer gevoelige namen, prijzen en documenten.

Tijdens: bouw, test en herwerk elk onderdeel met feedback van beide trainers.

Na afloop: gebruik het template opnieuw en maak de aanpak desgewenst tot teamstandaard.

Neem daarom uw laptop zeker mee. Welke AI-machine u gebruikt (ChatGPT, Copilot, Gemini of Claude) speelt minder een rol. Wat u leert is toepasbaar op elke AI-tool.

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.

Uw persoonlijke AI-onderhandelcockpit…

Instrument	Waarvoor?	Wat klaarstaat
Onderhandelradar	De andere kant lezen	Belangen, drukpunten, bezwaren en verificatievragen
Machtskaart	Uw hefboom vergroten	Afhankelijkheden, alternatieven en beïnvloedbare acties
Openingsvoorstel	Richting geven	Anker, rationale, variabelen en speelruimte
Argumententrainer	Weerstand oefenen	Scenario's, counters, vragen en zwakke plekken
Concessieplan	Waarde beschermen	Stappen, voorwaarden en concrete terugvragen



De docenten



George van Houtem geldt als een van de meest gezaghebbende onderhandelspecialisten van de Lage Landen. Als Partner van het European Institute for Negotiation en voormalig mededirecteur van het HCG Onderhandelingsinstituut — samen met professor Willem Mastenbroek — begeleidt hij al jaren dagelijks reële onderhandelingen, treedt hij op als voorzitter en bemiddelt hij bij complexe zakelijke geschillen en conflicten. Die praktijk vormt de kern van dit programma: machtsverhoudingen doorgronden, een openingsvoorstel verankeren, argumenten en tegenargumenten scherpstellen en concessies disciplineren zonder waarde weg te geven. Hij verzamelde de tactieken en manipulaties die hij aan tafel zag in vier boeken, waaronder de bestsellers "De dirty tricks van het onderhandelen" en "Onderhandelen als het heet wordt", aangevuld met "De psychologie van het onderhandelen". Deelnemers roemen zijn vermogen om theorie meteen om te zetten in werkbare praktijk — direct, herkenbaar en toepasbaar. **In dit programma bewaakt hij de onderhandelkern van elke module.**



Arnaud Llamas Bravo is een van de meest gevraagde AI-trainers van het land en trainde sinds begin 2024 al meer dan 6.500 professionals in het praktisch inzetten van generatieve AI. Hij verzorgde sessies voor toonaangevende organisaties als Proximus, Honda, Aisin Europe, de Vlaamse Overheid, de FOD Volksgezondheid en BioWin, en geeft zijn trainingen drietalig — in het Nederlands, Frans en Engels.
Zijn aanpak is bewust geen knoppen- of Microsoft-training: hij leert professionals, ongeacht hun functie, hoe ze met ChatGPT en Copilot het maximale rendement uit AI halen. Die achtergrond — gebouwd op een carrière in talentacquisitie en executive search — maakt hem sterk in exact wat dit programma vraagt: AI vertalen naar werkende prompts, kritische controlevragen en direct toepasbare workflows die uw aannames uitdagen in plaats van uw teksten op te poetsen. **In dit programma bewaakt hij de kwaliteit, veiligheid en bruikbaarheid van de AI-kant.**

Verhoogde interactiviteit

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte.
U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer: **+32 50 38 30 30** (e-mail: **dirk@ifbd.be**).

Onderhandelen met 'voorkennis' dankzij AI

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 cursusdag. 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.