IFBD
Institute for Business Development

2027

Van strategie tot deal - in één dag

Essentials

Onderhandelen voor aankopers

Kom beter voorbereid aan tafel, herken de tactieken van uw leverancier en stuur zelf deals die standhouden - op prijs, voorwaarden én relatie.

> U vertaalt elke onderhandeling in een concreet droom-, minimum- en walk away-scenario, zodat u nooit meer toegeeft onder druk die u niet had ingecalculeerd.

> U krijgt grip op het hele onderhandelingsproces — van voorbereiding en regie tot het sluiten, vastleggen en opvolgen van de deal.

> U oefent met realistische cases en rollenspelen, en vertrekt met persoonlijke feedback en technieken die u de week erna meteen toepast.



Onder de deskundige leiding van:

Miep Laurijssen
Procurement Consultant
SOLVINT SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

>>> **IFBD.BE** /
aankoop & facility

Waarom dit programma?

PRAKTIJKCASE: JONAS, AANKOPER

Jonas is sinds anderhalf jaar junior aankoper bij een middelgrote producent van technische onderdelen. Hij beheert een groeiend pakket leveranciers en voert intussen zelfstandig zijn eigen prijs- en contractgesprekken.

Hij is niet bij de pakken blijven zitten. Hij bereidt zijn gesprekken voor met een lijstje doelen, leest zich in over de leverancier en heeft een paar onderhandelingstips uit boeken en filmpjes opgepikt. Bij eenvoudige dossiers levert dat ook resultaat op.

Maar bij de grotere contracten loopt het vast. Tegenover een ervaren accountmanager voelt Jonas hoe het gesprek hem ontglipt: hij wordt meegezogen in tijdsdruk, hapt toe op een toegeving die achteraf weinig waard blijkt, en merkt te laat dat hij vooral heeft gereageerd in plaats van gestuurd. Eén keer kwam hij thuis met een "deal" die mondeling bleef — en die de leverancier nadien anders herinnerde dan hij.

De echte uitdaging is niet zijn inzet of zijn voorbereiding. Het is dat hij geen vaste structuur heeft om het proces te sturen, zijn grenzen vooraf scherp te zetten, manipulatieve tactieken te herkennen en het akkoord daarna waterdicht vast te leggen.

Net daarom komt deze opleiding voor Jonas op het juiste moment. Niet om nog wat losse tips te verzamelen, maar om eindelijk grip te krijgen op de aanpak.

U ONDERHANDELT ELKE WEEK — MAAR WINT U OOK?

Als startende aankoper zit u sneller aan de onderhandelingstafel dan u denkt: prijsgesprekken, leveringsvoorwaarden, contractverlengingen, een leverancier die plots zijn tarief verhoogt. U redt zich er meestal wel doorheen.

Maar "er doorheen komen" is iets anders dan een goed resultaat halen. Elke korting die u niet vraagt, elke clausule die u laat passeren, elke "ja" die te snel komt … Ze zitten alle verstopt in een factuur die maanden later pas boven water komt.

OP BUIKGEVOEL ONDERHANDELEN WERKT — TOT HET MISGAAT

Veel aankopers vertrouwen op aanvoelen, charme en wat gezond verstand. Dat houdt stand tegen een welwillende leverancier. Het houdt geen stand tegen een geroutineerde verkoper die zijn tactieken kent, die op tijdsdruk speelt, die u een schijntoegeving verkoopt of die uw enthousiasme tegen u gebruikt. Zonder voorbereiding, structuur en techniek bent u niet aan het onderhandelen — u wordt onderhandeld.

DE MARGE ZIT AAN TAFEL, NIET IN DE CATALOGUS

Inkoop is een van de weinige functies waar elke gewonnen euro rechtstreeks naar de marge gaat. Een betere prijs, een kortere betaaltermijn, een strakkere SLA: het effect telt op over de hele looptijd van het contract en over alle volumes. Wie vandaag leert scherp te onderhandelen, bouwt een vaardigheid op die zichzelf bij élk gesprek opnieuw terugbetaalt. Wie ermee wacht, geeft elk kwartaal opnieuw waarde én cash weg die niet meer terugkomt.

GEEN THEORIE OM DE THEORIE — WEL OEFENEN TOT HET ZIT

Deze training vertrekt niet vanuit modellen, maar vanuit uw realiteit aan de onderhandel-tafel. U leert de basisprincipes en strategieën, maar vooral: u past ze toe. In realistische cases en rollenspelen test u tactieken uit, krijgt u feedback van ervaren onderhandelaars en ziet u meteen wat werkt en wat u tegenwerkt. De inzichten verlaten de zaal niet als notities, maar als reflexen.

U stapt buiten met techniek, niet met goede voornemens

Na deze dag verschijnt u beter voorbereid, herkent u de stijl van uw gesprekspartner en past u uw aanpak daarop aan. U zet bewezen tactieken in, ontmaskert manipulatie en sluit deals die u nadien ook kunt vastleggen en opvolgen. Voor uzelf betekent dat meer zelfvertrouwen; voor uw organisatie betekent het betere voorwaarden, sterkere leveranciersrelaties en resultaten die standhouden.



Doe de test: is dit programma iets voor u?

Beantwoord eerlijk deze vijf vragen:

> Stapt u een prijsgesprek in zonder vooraf uw minimum- en walk away-positie te hebben bepaald?

> Geeft u onder druk weleens toe, om daarna te beseffen dat u te snel of te ver bent gegaan?

> Herkent u de tactieken van een geroutineerde verkoper te laat — pas wanneer de toegeving al gedaan is?

> Sluit u akkoorden af die mondeling blijven, in plaats van ze meteen te bevestigen, vast te leggen en op te volgen?

> Onderhandelt u vooral op gevoel, zonder een vaste structuur waarmee u het gesprek zelf stuurt?

Antwoordt u op twee of meer vragen positief? Dan is onderhandelen geen thema dat u nog langer op gevoel kunt blijven aanpakken. Dan mag u dit programma absoluut niet missen.

De prijs van nietsdoen...

Op gevoel blijven onderhandelen voelt veilig. Dat is het niet. Wie het zo blijft aanpakken, betaalt bij elk gesprek opnieuw — alleen staat die kost zelden op één factuur.

> Elke onbenutte korting en elke te ruime betaaltermijn vermenigvuldigt zich over alle volumes en de hele looptijd van het contract.

> Toegevingen onder druk die u achteraf niet meer terugdraait, omdat uw grens nooit op papier stond.

> Tijd en frustratie die verloren gaan aan gesprekken die u niet stuurt, maar ondergaat.

> Akkoorden die mondeling blijven en later tot discussie, herstelwerk en aangetaste leveranciersrelaties leiden.

> Geroutineerde verkopers die uw onervarenheid systematisch uitbuiten, gesprek na gesprek.

> Een inkoopfunctie die als ordernemer wordt gezien in plaats van als waardecreator — met gevolgen voor uw geloofwaardigheid en uw doorgroei.

De vraag is niet óf u onderhandelt, maar of u stuurt of gestuurd wordt.

Waar u nu staat - waar u na deze dag staat

Waar u nu staat	Waar u na deze dag staat
Onvoorbereid de tafel op, hopend dat het wel goedkomt	Een afgestofte voorbereiding met droom-, minimum- en walk away-positie
Onderhandelen op buikgevoel en improvisatie	Een bewust onderhandelingsproces dat u zelf in fasen stuurt
Toegeven onder druk omdat u uw grens niet kent	Vasthouden aan uw bodem omdat u die vooraf scherp bepaalde
Manipulatieve tactieken van de leverancier ondergaan	Trucs herkennen en gericht counteren aan tafel
Een akkoord dat mondeling blijft en later wringt	Een deal die u bevestigt, vastlegt en opvolgt
Onzeker over uw eigen stijl en machtspositie	Uw stijl afstemmen op gesprekspartner én inkooppositie
Onderhandelen als noodzakelijk kwaad	Onderhandelen als gerichte hefboom op prijs, voorwaarden en relatie

De docent



Miep Laurijssen is een strategische aankoopprofessional met ruime ervaring in procurement, categoriemanagement en onderhandelingen. Ze zoekt praktische, duurzame oplossingen en communiceert helder, direct en constructief, met aandacht voor sterke relaties met stakeholders en leveranciers.
Sinds 2022 is zij procurement consultant bij Solvint Supply Management, waar zij organisaties ondersteunt bij complexe inkoop- en supplychainuitdagingen. Ze combineert strategisch inzicht met een hands-on aanpak en focus op meetbare impact. Vandaag is zij als externe procurement professional actief bij Brouwerij Haacht, eerst als procurement project consultant en vervolgens als procurement manager.
Daarvoor werkte zij als externe procurement manager bij Luminex Network Intelligence, waar zij de aankoopwerking stabiliseerde en het aankoopproces en governance model hertekende. Procurement evolueerde er naar een meer gestructureerde en schaalbare organisatie, met duidelijke rollen, verbeterde P2P-processen en een KPI-dashboard.
Bij ADB SAFEGATE was zij ruim twee jaar externe Global Strategic Category Manager, zowel in België als tijdelijk in de Verenigde Staten. Eerder ondersteunde zij Ter Beke als externe buyer ingredients en Konings NV als NBD-buyer, telkens met focus op onderhandeling en leveranciersaansturing.
Miep voelt zich thuis in omgevingen waar samenwerking, aanpassingsvermogen en structuur cruciaal zijn. Haar expertise ligt in strategische procurement, categoriemanagement, procesoptimalisatie, stakeholdermanagement en leveranciersrelaties. Ze brengt structuur, energie en realiteitszin in trajecten waar inkoop moet bijdragen aan performantie, continuïteit en duurzame groei.

Programma

MODULE 1 - HET FUNDAMENT: WAT ONDERHANDELEN ÉCHT IS

Voor u een tactiek inzet, moet u weten waar het over gaat. Deze module legt de basis: wat onderhandelen is, welke rol het speelt in uw inkoopfunctie en waarom het zoveel zwaarder weegt dan een prijsgesprek alleen.

- Definitie, rol en belang van onderhandelen binnen aankoop.

Opbrengst: u begrijpt wat er bij elk gesprek écht op het spel staat en stopt met onderhandelen onderschatten.

MODULE 2 - DE VOORBEREIDING: DE ONDERHANDELING WINT U VOORAF

De meeste onderhandelingen worden beslist nog voor het gesprek begint. U leert uw doelen, posities en grenzen scherp te zetten en intern op één lijn te komen, zodat u nooit meer onvoorbereid aan tafel schuift.

- Doelstellingen bepalen: droomscenario, minimumscenario en walk away-positie.
- Positie en machtsbalans: uw onderhandelingsstijl afstemmen op uw inkooppositie.
- Interne afstemming met uw stakeholders.
- Een concrete checklist voor een waterdichte voorbereiding.

Opbrengst: u verschijnt voorbereid, met heldere grenzen en een mandaat dat intern klopt.

MODULE 3 - DE UITVOERING: DE REGIE AAN TAFEL

Hier neemt u het stuur. U leert het gesprek op te bouwen in fasen, de regie te houden ook onder druk, en de deal niet alleen te sluiten maar ook te bevestigen, vast te leggen en op te volgen.

- Het onderhandelingsproces in zijn verschillende fasen.
- Structuur en opbouw van het gesprek bepalen.
- De regie houden aan de onderhandelingstafel.
- De deal succesvol sluiten, bevestigen, vastleggen en opvolgen.

Opbrengst: u stuurt het gesprek zelf en zet een akkoord om in een afspraak die standhoudt.

MODULE 4 - DE TECHNIEKEN: TACTIEKEN INZETTEN EN COUNTEREN

Onderhandelen is ook een spel van zetten en tegenzetten. U leert welke tactieken werken, hoe u manipulatie van de andere kant herkent en countert, en hoe u de klassieke valkuilen vermijdt waarin aankopers stappen.

- Succesvolle tactieken die u zelf kunt inzetten.
- Manipulatieve tactieken herkennen en counteren.
- De meest voorkomende valkuilen vermijden.

Opbrengst: u laat zich niet langer bespelen en zet zelf gericht druk waar het telt.

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.

Programma



MODULE 5 - WORKSHOP: OEFENEN OP UW EIGEN PRAKTIJK

Theorie wordt pas vaardigheid door te doen. In deze afsluitende workshop past u alles toe op concrete praktijkcases, waarna we de uitgevoerde onderhandelingen samen observeren, analyseren en bespreken.

- Toepassing op concrete, herkenbare praktijkcases.
- Observatie, analyse en bespreking van de uitgevoerde onderhandelingen.

Opbrengst: u verlaat de zaal met geoefende reflexen en persoonlijke feedback op uw eigen aanpak.

Breng gerust een eigen, lopende onderhandelingscase mee. Zo stemmen we de oefeningen af op de gesprekken die ú morgen voert.

Wat neemt u concreet mee?

- Een voorbereidingschecklist om elke onderhandeling gestructureerd in te gaan.
- Een werkblad om uw droom-, minimum- en walk away-positie per dossier scherp te bepalen.
- Een fasenmodel waarmee u het onderhandelingsgesprek zelf opbouwt en stuurt.
- Een overzicht van succesvolle tactieken én een herkenningskaart voor manipulatieve trucs en hoe u ze countert.
- Een lijst met de meest voorkomende valkuilen voor startende aankopers — en hoe u ze vermijdt.
- Een format om een akkoord meteen te bevestigen, vast te leggen en op te volgen.
- Persoonlijke feedback van de trainer op uw eigen onderhandeling tijdens de workshop.

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 voor aankopers

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.