

Drie intensieve dagen in tactiek, strategie, AI, leugendetectie
en resultaatgericht onderhandelen

executive masterclass **Onderhandelen**

alleen voor échte onderhandelaars

Met unieke key note bijdragen:

Onderhandelen alsof uw leven (of uw job) ervan afhangt

- Dirk Coomans

**Liegen zonder woorden: micro-expressies die elke onderhandelaar
moet herkennen**

- Job Boersma

**AI als wapen: hoe u met Kunstmatige Intelligentie elke onderhandeling
domineert**

- Arnaud Llamas Bravo

Onder de deskundige leiding van:

George Van Houtem

Sr. Negotiation Trainer @ IFBD

Partner @ European Institute for Negotiaton



Waarom dit programma?

Onderhandelen is het proces waarbij twee of meer partijen met uiteenlopende belangen en posities door middel van communicatie, strategie en wederzijdse beïnvloeding zoeken naar een overeenkomst die voor beide partijen acceptabel is. Deze uitkomst wordt bepaald door voorbereiding, inzicht in de tegenpartij en beheersing van het onderhandelingsproces.

DROOM EN WERKELIJKHEID ...

Elke onderhandelaar hoopt als gelijke aan de onderhandelingstafel te zitten met het 'we hebben elkaar nodig'-gevoel. En soms is dit ook zo ... Dan wordt gepraat en overlegd, meer dan onderhandeld. Beide partijen creëren waarde. Met elkaar en voor elkaar. Maar dat is de uitzondering. Niet de regel.

BENT U DE DUIF OF DE HAVIK: DE ILLUSIE VAN GELIJKWAARDIGHEID

In de echte wereld vechten partijen voor elke centimeter terrein. Marges worden aangevallen. Machtsposities wordt getest. Zwaktes worden genadeloos uitgebuit. Win-win? Dat is wat winnaars achteraf claimen. Partnership? Dat krijgt u pas als u sterk genoeg bent om het af te dwingen. De waarheid: het gemeenschappelijke belang komt pas in beeld wanneer beide partijen hun eigenbelang hebben veiliggesteld. Niet eerder.

En dan wint ervaring. Als ervaren onderhandelaar bent u uw gewicht in goud waard. Want met een havik wordt onderhandeld. De duif wordt opgegeten.

ONDERHANDELEN ANNO 2026

Daarom ontwikkelde IFBD deze unieke Masterclass. Drie intensieve, transformerende dagen waarin u wordt ondergedompeld in de complexiteit van moderne onderhandelingen. Zonder veel good filters, zonder opsmuk.

Wat maakt deze training uniek? U wordt geconfronteerd met onderhandelen zoals het werkelijk is. Geen brave casestudies uit handboeken. Geen theoretische modellen die niet stand houden in de praktijk. Maar concrete, herkenbare situaties waarin de druk toeneemt, de emoties hoog zijn en de inzet kritiek is.

U leert niet alleen de manipulatietechnieken en psychologische trucs – u leert vooral hoe u grip, overzicht en controle behoudt. Ook wanneer uw tegenpartij alle registers opentrekt.

ALLEEN VOOR ECHTE ONDERHANDELAARS

Deze Masterclass is uniek. Niet alleen vergroot zij uw comfortzone als onderhandelaar, maar bovendien leert u van de beste. Uw hoofddocent, George van Houtem, begeleidt als professioneel onderhandelaar complexe negotiaties en treedt op als bemiddelaar bij zakelijke geschillen en conflicten. Hiernaast is hij bestseller auteur en de meest gevraagde (en gewaardeerde) onderhandelingstrainer van de Benelux. Hij trainde intussen vele duizenden onderhandelaars in Vlaanderen en Nederland en is de hoofdtrainer onderhandelen binnen IFBD.

Deze masterclass is niet voor iedereen ...

Dit programma is uitsluitend bedoeld voor professionals die:

- > begrijpen dat onderhandelen een strategische kerncapaciteit is, geen soft skill;
- > bereid zijn hun huidige aanpak fundamenteel ter discussie te stellen;
- > willen leren van de scherpste onderhandelingsexperts van de Benelux;
- > inzien dat hun resultaten morgen afhangen van wat ze vandaag leren.

Als u dat bent, dan is deze Masterclass uw volgende cruciale investering. Want de vraag is niet óf u gaat onderhandelen. De vraag is of u wint of verliest.



Leer van toponderhandelaars uit de frontlinie

Maar er is meer. Deze Masterclass brengt u in contact met unieke keynote sprekers – topmanagers en doorgewinterde professionals die onderhandelen in de meest extreme omstandigheden:

- ◆ **Hoe herkent u leugens** wanneer uw tegenpartij met een pokerface liegt dat hij barst?
- ◆ **Hoe integreert u AI** in uw onderhandelingsstrategie voor datagedreven superieure beslissingen of voorbereidingen?
- ◆ **Wat doet u bij onderhandelingen waar uw leven – of minstens uw carrière – van afhangt?**

Deze experts delen geen powerpointtheorieën. Ze delen littekens, strategieën en confronterende inzichten uit domeinen die u niet kent: gijzelingsonderhandelingen, politieke compromissen, SF-achtige onderhandelingen, boardroom battles ...

Want onderhandelen beperkt zich niet tot klant-leverancier relaties. Het gebeurt overal. Elke dag. En wie het niet beheerst, verliest. Elke dag ...

Wat mag u verwachten in deze 3 dagen: bouwstenen van deze masterclass

- > De aard van onderhandelingen
- > Fases in onderhandelingen
- > Voorbereiding; strategisch en tactisch
- > Machtsverhoudingen bepalen en beïnvloeden
- > Strategie en tactieken in openingsfase
- > Strategie en tactieken in middenfase
- > Strategie en tactieken in eindfase
- > Stijlen van onderhandelen
- > Emotie management tijdens onderhandelen
- > Team onderhandelingen
- > Onderhandelen met de achterban
- > Onderhandelen als het heet wordt
- > Dirty tricks herkennen en pareren

OPZET EN STRUCTUUR VAN HET PROGRAMMA

- > Theorie en Oefenen
- > Vertaling naar eigen praktijk
- > Leerdoelen en eigen praktijk krijgen ruime aandacht
- > Interactief
- > Persoonlijke feedback en ondersteuning bij eigen praktijkonderhandeling
- > Rode draad met afwisselend aanpalende aandachtsgebieden
- > Key note speakers met unieke visie op complexe onderhandelingsituaties

Uw trainers & keynote sprekers

HOOFDTRAINER



George van Houtem - Architect van deze Masterclass en hoofdtrainer

"Weinig onderhandelingen zijn win-win. Partnership is vaak een luxe. Eigenbelang en resultaat zijn de regel. U kunt maar beter voorbereid aan tafel gaan zitten. Want een duif wordt opgegeten, maar met een havik wordt onderhandeld."

Expertise

Mr. George van Houtem MBA is Partner bij het European Institute for Negotiation En tot 2022 vennoot bij Holland Consulting Group en mededirecteur van HCG Onderhandelingsinstituut, samen met prof. dr. Willem Mastenbroek. Als jurist begeleidt hij complexe onderhandelingen, bemiddelt bij zakelijke geschillen waar miljoenen op het spel staan, en adviseert bedrijven in hun meest kritieke trajecten.

George is auteur van "De Dirty Tricks van het onderhandelen", dat onmiddellijk na verschijning een absolute bestseller werd en dat blijft tot vandaag. Hierop volgden "Onderhandelen als het heet wordt" en "De Psychologie van het Onderhandelen". Hij is een veelgevraagd spreker op congressen en seminars en trainde inmiddels meer dan 2.500 onderhandelaars voor het IFBD.

Waarom George deze Masterclass leidt ...

George kent niet alleen de theorie – hij leeft in de praktijk. Hij ziet dagelijks waar onderhandelaars falen en waar ze winnen. Hij kent de dirty tricks omdat hij ze zelf heeft toegepast én heeft zien toepassen. Hij weet wat werkt wanneer de druk oploopt en de inzet kritiek wordt.

Deze Masterclass is het resultaat van decennia ervaring, duizenden trainingen en honderden complexe onderhandelingen. Geen academisch programma, maar pure overdracht van wat echt werkt aan de onderhandelings tafel. Want ervaring wint van talent. Strategie wint van intuïtie. En voorbereiding wint van improvisatie.

UNIEKE KEYNOTE SPREKERS



Dirk Coomans - Crisisonderhandeling: wanneer het er écht op aankomt

Iemand staat op de rand. Een gijzeling escaleert. Een afpersing loopt uit de hand. In die momenten is er geen ruimte voor fouten. Alleen resultaat telt – leven of dood.

35 jaar aan de frontlinie

Als voormalig crisisonderhandelaar bij de Special Units van de politie verdiende Dirk zijn sporen waar de druk het hoogst is. Meer dan 35 jaar lang bracht hij mensen in acute crisis tot rust, voorkwam hij fatale aflopen bij zelfmoordpogingen en onderhandelde hij bij ontvoeringen en afpersingszaken. Zijn unieke kracht is het vermogen om in seconden vertrouwen op te bouwen en binnen minuten een levensreddende band te creëren. Vandaag heeft Dirk één missie: effectieve, verbindende communicatie toegankelijk maken voor professionals die resultaat willen.

Van crisis naar controle

De strategieën die Dirk inzette in life-or-death situaties zijn dezelfde technieken die u nodig heeft in uw professionele realiteit. Tijdens zijn keynote leert u hoe u in hoogspanningssituaties controle behoudt, hoe u razendsnel vertrouwen opbouwt zelfs bij vijandige tegenpartijen, welke communicatietechnieken werken wanneer emoties oplopen, en hoe u conflicten de-escaleert voordat ze exploderen. Dirks voorbeelden komen niet uit boeken – ze komen uit situaties waar zijn woorden het verschil maakten tussen leven en dood. Want wanneer het er echt op aankomt, zijn uw communicatievaardigheden uw enige wapen.

Uw trainers & keynote sprekers



Job Boersma - Leugendetectie: weet wanneer uw tegenpartij liegt

“Wanneer minimaliseert een leverancier zijn marges? Wanneer verbergt een klant zijn werkelijke budget? Wanneer liegt uw tegenpartij over zijn alternatieven, deadlines of bevoegdheden? Elke onderhandeling draait om informatie. En elke tegenpartij liegt – strategisch of instinctief. Wie die leugens herkent, heeft controle. Wie ze mist, verliest.”

Leugendetectie aan de onderhandelingstafel

Job Boersma is internationaal erkend expert in emotionele micro-expressie en leugendetectie. Als psycholoog studeerde hij ‘Facial Action Coding System’ (FACS) bij Dr. Erica Rosenberg – wetenschappelijk consultant voor TV-serie ‘Lie To Me’ – en ‘Lie Detection’ bij Prof. Paul Ekman, dé wereldautoriteit op dit gebied. Na zijn academische carrière aan de Universiteit van Amsterdam paste Job zijn expertise toe waar het écht telt: in complexe onderhandelingen voor de Nederlandse Centrale Bank, AFM, ING, ABN AMRO, NIBC Bank, Electrabel en Cameron. Als docent aan Nyenrode Business University en expert voor Psychology Magazine traint hij professionals in het doorgronden van hun tegenpartij.

Wat Job u leert tijdens deze Masterclass

Tijdens zijn keynote onthult Job welke micro-expressies verraden dat uw tegenpartij liegt over zijn positie, hoe u binnen seconden doorhebt wanneer iemand bluft, welke lichaamssignalen echte autoriteit verraden en welke nep zijn, en hoe u verborgen belangen en agenda's herkent voordat ze tegen u gebruikt worden. Want in onderhandelingen wint wie het beste leest, niet wie het hardste praat.



Arnaud Llamas Bravo - AI in onderhandelingen: uw onzichtbaar voordeel

“Wat als AI uw onderhandelingspositie versterkt voordat u aan tafel gaat? Binnen minuten analyseert u de volledige contractgeschiedenis. U simuleert scenario's en tegenargumenten. U bereidt data-gedreven antwoorden voor. Dit alles terwijl uw concurrent nog zijn Excel-sheet aan het uploaden is. Welke informatievoordeel geeft u dat? Hoeveel sterker staat u aan tafel?”

AI die werkt, geen theorie

Arnaud Llamas Bravo is dé referentie in België voor praktische AI-implementatie. Sinds begin 2024 trainde hij voor IFBD meer dan 5.500 professionals in generatieve AI. Hij begeleidde intussen honderden bedrijven als AI-trainer. Zijn kracht ligt in het omzetten van ideeën naar automatisatie, van prompts naar resultaat.

Hoe AI uw onderhandelingen transformeert

Tijdens zijn keynote toont Arnaud concrete toepassingen: hoe u met AI tegenargumenten analyseert en scenario's doorrekent, hoe u contractdata en historische afspraken in seconden doorzoekt, hoe u AI-agents bouwt die uw strategie voorbereiden en hoe u real-time ondersteuning krijgt tijdens complexe gesprekken. Geen theorie, maar werkende oplossingen die u direct toepast. Want wie AI beheerst, zit niet alleen slimmer aan tafel – hij zit sterker.



INTRODUCTIE & SETTING THE SCENE

DE AARD VAN ONDERHANDELINGEN

Wanneer is er sprake van een onderhandelingsituatie. Wat maakt onderhandelen lastig? Wanneer wel onderhandelen en wanneer juist niet? Hoe zijn de onderlinge machts- en afhankelijkheidsverhoudingen en welke invloed hebben deze op de onderhandeling?

- ◆ Kenmerken van een onderhandelingsituatie
- ◆ Verschillende soorten onderhandelingen
- ◆ Wanneer wel of wanneer niet onderhandelen
- ◆ Effect van onderlinge afhankelijkheden op het onderhandelproces en resultaat
- ◆ Vertaling naar eigen onderhandelcontext

FASES IN ONDERHANDELING

Onderhandelingen doorlopen fases. Elke fase is te beïnvloeden en draagt bij aan het eindresultaat. Inzicht in de fasering helpt bij het effectief beïnvloeden van de onderhandeling. Elke fase wordt in vervolg diepgaand behandeld met diverse aanpalende onderwerpen ter verdieping.

- ◆ Voorbereiding
- ◆ Opening
- ◆ Inventarisatie
- ◆ Debat
- ◆ Compromis en voorstellen
- ◆ Impasse
- ◆ Compromis
- ◆ Afronding

VOORBEREIDING OP DE ONDERHANDELING EN MACHTSVERHOUDING BEPALEN

De complexiteit van stakeholders bepaalt het spel van macht en impact. Niet alleen diegene aan de onderhandelingsstafel beslist, maar een ganse achterban met soms andere doelstellingen en verwachtingen.

- ◆ Definieren van de onderwerpen; belangen, doelen en voorstellen
- ◆ Achterban consultatie
- ◆ Stakeholder analyse
- ◆ Andere partij analyseren

MACHTSVERHOUDING BEPALEN EN NODIG VERSTERKEN

Het kennen van de machtsverhoudingen is essentieel in het proces. Anticipatie hierop en voorbereiding van het onderhandelingsproces is bepalend voor het succes.

- ◆ Grenzen, alternatieven en BAZO bepalen; denken in scenario's
- ◆ Argumentatie vaststellen
- ◆ Agenda en procedure bepalen
- ◆ Vertaling naar eigen praktijk

COGNITIEVE BIASES IN ONDERHANDELINGEN

Denk nooit alles te weten en veronderstel zo weinig mogelijk. Aannames zijn steeds verkeerd in onderhandelingen. Check en dubbel check...

- ◆ Veel gemaakte fouten
- ◆ Zo gebruikt u cognitieve biases in uw voordeel

STRATEGIE EN TACTIEKEN IN OPENINGSFASE

De openingsfase is meer dan een kick off, zij is sterkbepalend voor de rest van de onderhandeling. Durf te inventariseren en wees nu reeds op je hoede.

- ◆ Procedure / agenda bepalen
- ◆ Inventarisatie onderwerpen en delen van belangen en doelen
- ◆ Tactieken in de openingsfase

KEY NOTE 1: "OVERLEVEN ONDER DRUK: ONDERHANDELEN ALSOF UW LEVEN (OF UW JOB) ERVAN AFHANGT.

Dirk Coomans - Former crisis negotiator - Police Special Units

- > Vertrouwen opbouwen in seconden – De tactiek waarmee crisisonderhandelaars binnen 60 seconden een band creëren met vijandige tegenpartijen, en hoe u dit toepast in zakelijke onderhandelingen.
- > De-escalatietechnieken voor verhitte gesprekken – Hoe u emoties van woede, paniek of agressie ombuigt naar controle en samenwerking, zonder uw positie te verzwakken.
- > Communiceren wanneer alles op het spel staat – Welke woordkeuze, toonhoogte en lichaamstaal werken wanneer de druk maximaal is en fouten fataal zijn.
- > Het verschil tussen echte en valse signalen – Hoe u onderscheidt wanneer uw tegenpartij oprecht is of bluffing onder extreme stress.
- > Controle behouden zonder escalatie – De gouden regel van crisisonderhandelaars: hoe u dominant blijft zonder de situatie te laten ontploffen.

Timing cursusdagen

08.30 Ontvangst, registratie met koffie/thee.
09.00 Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
12.30 Lunch
18.00 Einde van de cursusdag.
Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

Programma

DEEL 2: DE MIDDENFASE VAN DE ONDERHANDELING

INTRODUCTIE VAN DE EIGEN PRAKTIJKCASUS

In subgroepen werken deelnemers aan hun eigen onderhandeling. Daarin zijn verschillende werkvormen voorhanden: oefenen van gesprekken, inhoudelijke analyse en concrete adviezen.

STRATEGIE EN TACTIEKEN IN MIDDENFASE

Argumenteren is de basis van elke onderhandeling. Het vormgeven van uw arsenaal aan argumenten én concessies moet u niet uitdenken on the spot maar gegrond voorbereiden.

- ◆ Argumentatietechnieken
- ◆ Exploreren en waarde creëren
- ◆ Tactische concessies inzetten
- ◆ Simulatie

DE IMPASSE

Elke pittige of complexe onderhandeling rijdt zich ooit vast ... Dit is één van de enige constanten in het onderhandelingsproces. Onderken echter de gevaren maar ook de opportuniteiten van doodlopende straatjes ... en vooral hoe u deze openbreekt.

- ◆ Nut en noodzaak van impasse
- ◆ Gevaren van impasse
- ◆ Omgaan met impasses
- ◆ Beïnvloeden van achterbannen
- ◆ Doorbreken van impasses
- ◆ Simulatie

DEEL 3: DE EINDFASE VAN DE ONDERHANDELING

DE EIGEN PRAKTIJKCASUS

In subgroepen werken deelnemers aan hun eigen onderhandeling. Daarin zijn verschillende werkvormen voorhanden. Oefenen van gesprekken, inhoudelijke analyse en adviezen. Een combinatie van beide.

STRATEGIE EN TACTIEK IN EINDFASE

Niets is makkelijker dan het opstarten van een onderhandeling, niets moeilijker dan het afsluiten ervan. Vaak moet u tot conclusies komen wegens druk van uw achterban of omdat u nu eenmaal geen optie heeft ...

- ◆ Closing technieken
- ◆ Onderhandelen met de achterban
- ◆ Spanning en druk hanteren in de eindfase

STIJLEN VAN ONDERHANDELEN

Iedereen onderhandelt op zijn eigen manier. De psychologische druk – eigen aan strategische onderhandelingen – maakt van goede professionals soms slechte onderhandelaars. En hoe reageert u als het (te) heet wordt?

- ◆ Competentie eisen aan de onderhandelaar
- ◆ Ben ik een bekwame onderhandelaar?
- ◆ Wat is mijn stijl en hoe reageer ik onder druk? Zelfanalyse en huiswerkopdracht
- ◆ In welke situaties ervaar ik druk?
- ◆ Emotie management; controle houden wanneer het erop aankomt
- ◆ Simulatie

KEY NOTE 2: “LIEGEN ZONDER WOORDEN: MICRO-EXPRESSIES DIE ELKE ONDERHANDELAAR MOET HERKENNEN”

Job Boersma - Partner – Boersma Producties

- > De 7 universele micro-expressies die liegen verraden – Welke onbewuste gezichtsuitdrukkingen niemand kan onderdrukken, en hoe u ze herkent in minder dan een seconde.
- > Bluffing of waarheid: het verschil zien aan tafel – Concrete signalen die verraden wanneer iemand liegt over budget, bevoegdheden, alternatieven of deadlines.
- > Lichaamstaal die echte macht onthult – Hoe u onderscheidt tussen iemand die autoriteit heeft en iemand die autoriteit veinst.
- > Inconsistenties detecteren in real-time – De techniek waarmee u tegenstrijdigheden tussen woorden, emoties en lichaamssignalen direct opmerkt tijdens gesprekken.
- > Verborgene agenda's ontmaskeren voordat ze gebruikt worden – Welke patronen verraden dat uw tegenpartij iets achterhoudt of een verborgen strategie heeft.



Elke deelnemer krijgt een pakket aan boeken, samengesteld door uw trainers. Dit pakket wordt u overhandigd bij aanvang van de eerste dag. Dit pakket omvat onder andere “De Dirty Tricks van het onderhandelen”, “Onderhandelen als het heet wordt” en “De Psychologie van het Onderhandelen”.

DEEL 4: WERKEN AAN VERTROUWEN DOORHEEN DE ONDERHANDELING

DE EIGEN PRAKTIJKCASUS

In subgroepen werken deelnemers aan hun eigen onderhandeling. Daarin zijn verschillende werkvormen voorhanden. Oefenen van gesprekken, inhoudelijke analyse en adviezen. Een combinatie van beide.

VERTROUWEN VERSUS WANTROUWEN AAN DE ONDERHANDELTAfel

'De sfeer is goed'... Hoe belangrijk is de sfeer aan tafel? Kunt u in een sfeer van wantrouwen en twijfel tot een goede oplossing of akkoord komen? Hoe gaat u om met oneerlijkheid en onoprechtheid? En hoe detecteert u dit? Hoe polst u naar verborgen agenda's?

- ◆ De noodzaak van een goede sfeer en een constructieve sfeer
- ◆ Hoe ontstaat wantrouwen? Wat is uw bijdrage aan het klimaat?
- ◆ Hoe weet u of iemand liegt aan de onderhandeltafel?
- ◆ Hoe herstelt u vertrouwen?
- ◆ Onzichtbaar verhoren of hoe herkent u verborgen agenda's?
- ◆ Simulatie

TEAM ONDERHANDELINGEN

Hoe meer zielen hoe meer vreugde is niet steeds het geval aan de onderhandelings tafel. Hoe vermijdt u misverstanden, verkeerde inschattingen, over-enthousiasme of kneuterig gedrag?

- ◆ Wanneer alleen en wanneer met meerderen onderhandelen
- ◆ Voordelen en valkuilen
- ◆ Hoe een goed team samen te stellen
- ◆ Rolverdeling bepalen
- ◆ Simulatie

KEY NOTE 3 "AI ALS WAPEN: HOE U MET KUNSTMATIGE INTELLIGENTIE ELKE ONDERHANDELING DOMINEERT"

Arnaud Llamas Bravo – AI trainer

- > Contractanalyse in minuten in plaats van dagen – Hoe AI uw volledige contracthistorie doorzoekt, patronen herkent en zwakke plekken identificeert voordat u aan tafel gaat.
- > Scenario-simulatie met AI: elke tegenbeweging voorspellen – Hoe u met AI tegenargumenten doorrekent, alternatieve strategieën simuleert en data-gedreven antwoorden voorbereidt.
- > Real-time AI-ondersteuning tijdens onderhandelingen – Hoe u AI inzet voor directe fact-checking, marktdata en strategische suggesties terwijl u onderhandelt.
- > AI-agents bouwen die uw onderhandelingsvoorbereiding automatiseren – Concrete voorbeelden van AI-tools die uw research, analyse en strategieontwikkeling overnemen.
- > Het informatievoordeel: waarom AI-gebruikers structureel sterker staan – Waarom onderhandelaars die AI beheersen hun tegenpartij altijd voor zijn, en hoe u dat voordeel vandaag al creëert.

DEEL 5: EMOTIONELE & IRRATIONELE ONDERHANDELINGEN

ONDERHANDELLEN IN SPANNINGSVOLLE SITUATIES

Niemand wil emoties aan de onderhandelings tafel, maar lastige, spanningsvolle situaties komen aan de onderhandeltafel steeds vaker voor. De onderhandelingen worden zakelijker en harder gespeeld. Met alle gevolgen van dien: redelijkheid en ratio verdwijnen van de onderhandeltafel en emotie en irrationaliteit verschijnen ten tonele.

- ◆ Onderhandelen met dominante personen die dreigen, boos worden of weglopen
- ◆ Onderhandelen met een machtigere partij
- ◆ Geen ruimte van de achterban(nen)
- ◆ Simulatie

DIRTY TRICKS IN HET ONDERHANDELLEN

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. Leer hoe te reageren én te counteren met succes.

- ◆ Welke dirty tricks zijn er?
- ◆ Hoe pareer je deze?

BEST PRACTICES EN VERTALING NAAR PERFECTIONEREN EIGEN ONDERHANDELSTRATEGIE EN –STIJL

En nu naar uw onderhandeling: wat heeft u geleerd en hoe pakt u dit aan in uw onderhandelingen. Een persoonlijk actie plan gebaseerd op leren van de besten...

- ◆ Best practices op een rijtje
- ◆ Persoonlijke analyse van eigen onderhandelstrategie en onderhandelstijl: hoe effectief te borgen en wat verder ontwikkelen?

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 problemstelling 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).



Executive masterclass Onderhandelen

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website www.ifbd.be

> **Kostprijs:** € 2.495 (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 3-daagse programma bedraagt **2.495 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. 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).

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**.

DE VLAAMSE OVERHEID INVESTEERT IN OPLEIDING: TOT 30% 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 30% besparen op de opleidingskost. Meer informatie omtrent het systeem kan u vinden op de website van de Vlaamse Overheid: www.kmo-portefeuille.be.

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.