

Opleiding : Inkoop, beheersen van complexe onderhandelingen

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. AEP

Prijs : 1360 € V.B.



4,7 / 5

In deze geavanceerde training kun je aan de hand van een aantal workshops je knowhow consolideren en je interpersoonlijke vaardigheden ontwikkelen tijdens complexe inkooponderhandelingen of onderhandelingen waarbij veel op het spel staat. Je ervaart de tools en de houding die nodig zijn om te slagen in inkooponderhandelingen, vooral als ze in teamverband worden gevoerd.



Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ Een onderhandelingsplan opstellen
- ✓ Anticiperen op risicosituaties
- ✓ De profielen en functies van uw contactpersonen identificeren
- ✓ Je communicatietactieken aanpassen
- ✓ Onderhandelingen voeren als onderdeel van een team
- ✓ Het machts evenwicht bespelen
- ✓ Knelpunten verwijderen

Doelgroep

Inkopers, inkooponderhandelaars, inkoopmanagers, managers algemene diensten.

Voorafgaande vereisten

Ervaring met inkooponderhandelingen vereist.

DEELNEMERS

Inkopers, inkooponderhandelaars, inkoopmanagers, managers algemene diensten.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Ervaring met inkooponderhandelingen vereist.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ...
De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

Praktische modaliteiten

Rollenspel

Partage d'expériences, mises en situation, jeux de rôles. Débriefing.

Leer methodes

Actieve en participatieve onderwijsmethoden. Afwisseling van theorie en praktijk met toepassing op de context en ervaring van de deelnemers.

Opleidingsprogramma

1 De belangrijkste elementen van onderhandelen begrijpen

- Analyse van het machtsevenwicht.
- Waardecreatie en distributie.
- Handelsmanagement.
- Het spel van geven en nemen.

Oefening

Hoe kunnen we het machtsevenwicht gunstiger maken?

2 Je onderhandelingsstrategie consolideren

- Problemen en risico's.
- De routekaart.
- De onderhandelingsmatrix.
- Het onderhandelingspad.
- Een onderhandelingsstrategie kiezen.
- Onderhandelingsstactieken.

Praktisch werk

Opstellen van de onderhandelingsmatrix en het onderhandelingsplan in subgroepen, gevolgd door rollenspel oefeningen.

3 Voeren en leiden van complexe onderhandelingen of onderhandelingen waarbij veel op het spel staat

- Een geschikte onderhandelingsstrategie bepalen.
- De sleutels tot succesvol onderhandelen.
- Wat maakt onderhandelen moeilijk?
- Deadlock-situaties begrijpen.
- Het onderhandelingskader in situaties van hoge spanning.
- Werk aan je gedrag.

Praktisch werk

Rollenspel: simuleren van een onderhandeling met een salesmanager. Debriefing.

4 Leren omgaan met conflictsituaties

- De oorzaken van conflicten begrijpen.
- Ken je conflict oplossingsprofiel.
- Pareren voor onderhandelaars.

Praktisch werk

Rollenspel: simulatie van een conflict onderhandeling en debriefing.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

5 Leer je gesprekspartner beter kennen en verbeter je

onderhandelingsvaardigheden

- De bijdragen van Transactionele Analyse.
- Onderhandelaarsprofielen.
- Omgaan met moeilijk gedrag.

Praktisch werk

Rollenspel: simuleren van een onderhandeling met een moeilijke onderhandelingspartner en debriefing.

6 Onderhandelingen voeren als onderdeel van een team

- De bijzonderheden van teamonderhandelingen.
- Rollenspel.
- Het tafelplan.

Rollenspel

Simulatie van teamonderhandelingen.

7 Onderhandelingen afsluiten en voorbereiden op de toekomst

- Het vergemakkelijken van het "afronden" van onderhandelingen.
- De hefboomen van contractualisering.
- Commitment aan de volgende fase.

Praktisch werk

Omgaan met moeilijke situaties.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 15 juni, 15 juni, 28 sep., 28 sep., 7 dec., 7 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 15 juni, 28 sep., 7 dec.