

Opleiding : Inkooponderhandelingen: technieken en gedragsaspecten onder de knie krijgen

Van de analyse van zijn cognitieve mechanismen (Fresco van de menselijke factor) tot het gestructureerd voeren van het onderhandelingsgesprek

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. AFH

Prijs : 1690 € V.B.

NEW

Deze opleiding is bedoeld voor ervaren inkopers die hun gedrag willen analyseren en bijsturen om hun onderhandelingen effectiever te maken. Hoe kunt u inzicht krijgen in uw waarnemingsmechanismen en uw bewuste of onbewuste reacties die het verloop van een onderhandeling kunnen beïnvloeden en waardeverlies kunnen veroorzaken? Welke hefboomen kunt u inzetten om uw slagkracht tijdens de onderhandeling te vergroten, uw beslissingen te onderbouwen en beïnvloedingstechnieken te pareren? De workshop 'La fresque du facteur humain' is een uitstekend middel om te ontdekken hoe ons cognitief systeem werkt, ons bewust te worden van de gevolgen en de juiste hefboomen te identificeren om actie te ondernemen. Het raamwerk van deze groepsworkshop wordt bij elke aangeboden onderhandelingsworkshop gebruikt en toegepast: van de voorbereiding, via de onderhandelingstafel tot en met de evaluatie.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ De menselijke factoren identificeren die zijn gedrag als onderhandelaar bepalen
- ✓ Gestructureerde voorbereidingsinstrumenten toepassen en daarbij de eigen vooringenomenheid neutraliseren
- ✓ De reacties van de gesprekspartner tijdens een onderhandelingsgesprek analyseren en de eigen emoties beheersen
- ✓ Beoordeel de beïnvloedingstactieken die gebruikmaken van cognitieve vooroordelen en pas de juiste tegenstrategie toe
- ✓ Een individueel actieplan opstellen om het gedrag te veranderen, op basis van de hefboomen die tijdens de fresque zijn geïdentificeerd

DEELNEMERS

Inkopers, inkoop- of onderhandelaars, inkoopmanagers, projectleiders die betrokken zijn bij de inkoop

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Ervaring op het gebied van 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.

Doelgroep

Inkopers, inkoop- of onderhandelaars, inkoopmanagers, projectleiders die betrokken zijn bij de inkoop

Voorafgaande vereisten

Ervaring op het gebied van inkooponderhandelingen vereist

Praktische modaliteiten

Een gezamenlijke workshop van 3 uur onder leiding van een gecertificeerde facilitator van 'La Fresque', gericht op de menselijke en professionele aspecten van inkoop. 'La Fresque' bouwt, op basis van de onderlinge percepties van de deelnemers, een collectief beeld op van de factoren die ons gedrag bepalen — emoties, cognitieve vooroordelen, overtuigingen en sociale verbondenheid, aandacht, geheugen, taal, motivaties, gewoonten — en brengt de hefboomen in kaart om het vermogen om in onderhandelingsituaties te handelen te ontwikkelen.

Leer methodes

Groepsworkshop over de 'human factor'. Rollenspellen rond een rode draad in onderhandelingen, geobserveerd aan de hand van evaluatieschema's. Stappenplan. Toolkit met te leveren resultaten

Opleidingsprogramma

1 Workshop: Muurschildering over de menselijke factor

- Je emoties benoemen in concrete onderhandelingsituaties
- Inzicht krijgen in de cognitieve vooroordelen die hierbij een rol spelen
- De hefboomen identificeren om het vermogen om actie te ondernemen te versterken

2 Cognitieve vooroordelen aan de onderhandelings tafel herkennen

- De concrete gevolgen van vooringenomenheden in kaart brengen: verliesaversie, overmoed, bevestigingsvertekening...
- De verkooptechnieken analyseren waarmee deze vooroordelen worden uitgebuit
- De haalbare maatregelen beoordelen

Oefening

Aan de hand van mini-rollenspellen, gebaseerd op letterlijke citaten uit onderhandelingen en het gebruik van de 'fresque', verborgen vooroordelen herkennen en een tegenmaatregel bedenken.

3 Je onderhandeling voorbereiden door je vooroordelen te neutraliseren

- De machtsverhoudingen analyseren
- Je ZOPA / BATNA in kaart brengen
- Een doelstellingenmatrix opstellen
- Prioriteiten stellen en de concessies en de tegenprestaties daarvan plannen
- Je voorbereiding toetsen aan de hand van mogelijke vertekeningen: verankering, overschatting

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.

4 Het gesprek sturen met aandacht voor de menselijke factor

- Je argumentatie opbouwen met de SIMAC-aanpak
- Je tegenargumenten en reacties op bezwaren structureren
- Je onderhandelingsstrategie bepalen
- Het SCARF-model gebruiken om te anticiperen op de reacties van je gesprekspartner

5 De onderhandelingstafel bezetten

- Pas de gouden regel van concessies toe: tegenprestatie, stappen, vergrendeling
- Bezwaren systematisch aanpakken
- Tactieken om vooroordelen uit te buiten beoordelen en tegengaan

6 De menselijke factor meenemen in onderhandelingen op afstand

- De voorbereiding en het verloop van de onderhandelingen aanpassen: kadering, schriftelijke herformulering, traceerbaarheid
- Je onderhandelingsmails structureren

7 Concluderen, formaliseren en benutten

- Het juiste moment bepalen en de overeenkomst vastleggen: besluitnotitie, wederzijdse toezeggingen, volgende stap
- De onderhandelingen nabespreken aan de hand van een REX-schema
- Een persoonlijk veranderingsplan opstellen

Dit programma is een origineel concept, ontwikkeld door de pedagogische teams van ORSYS Formation. Elke reproductie, weergave, aanpassing of exploitatie, geheel of gedeeltelijk, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ORSYS, is ten strengste verboden. ORSYS behoudt zich het recht voor om alle nodige maatregelen te nemen ter bescherming van haar intellectuele-eigendomsrechten.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 7 dec.

2027 : 15 maa., 7 juni, 13 sep., 6 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 7 dec.

2027 : 15 maa., 7 juni, 13 sep., 6 dec.