

Opleiding : Strategische onderhandelingen voor leidinggevend

Bereid onderhandelingen met hoge inzet voor, voer ze en sluit ze af
Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. D1N
Prijs : 1680 € V.B.

NEW

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Je onderhandelingsstijl beoordelen om je houding aan te passen aan gesprekspartners op hoog niveau
- ✓ De belangen en machtsverhoudingen analyseren ter voorbereiding op een onderhandeling met hoge inzet
- ✓ Een gestructureerde onderhandeling voeren door de mogelijkheden te verkennen om de belangrijkste belangen te behouden
- ✓ Spanningen, blokkades en druktactieken beheersen en omzetten in hefboomen voor overeenstemming
- ✓ Duurzame overeenkomsten sluiten en lering trekken uit de onderhandelingen

Doelgroep

Leidinggevend, leden van het COMEX en besluitvormers worden dagelijks geconfronteerd met onderhandelingen waarbij veel op het spel staat (strategische partnerschappen, belangrijke contracten, relaties met leveranciers of klanten, interne spanningen). Deze situaties vereisen dat men verder gaat dan de klassieke onderhandelings technieken om zijn houding onder controle te houden, de machtsverhoudingen te begrijpen en zijn belangen te verdedigen. Deze praktische training stelt deelnemers in staat om strategische en complexe onderhandelingen voor te bereiden en te voeren, de werkelijke belangen achter de ingenomen standpunten te identificeren en hun strategie aan te passen aan de machtsverhoudingen. Aan de hand van casussen en rollenspellen oefenen de deelnemers met het voeren van onderhandelingen met hoge inzet, het verdedigen van hun belangen, het verkrijgen van tegenprestaties en het veiligstellen van hun afspraken.

DEELNEMERS

Leidinggevend, leden van het COMEX en besluitvormers worden dagelijks geconfronteerd met onderhandelingen waarbij veel op het spel staat (strategische partnerschappen, belangrijke contracten, relaties met leveranciers of klanten, interne spanningen). Deze situaties vereisen dat men verder gaat dan de klassieke onderhandelings technieken om zijn houding onder controle te houden, de machtsverhoudingen te begrijpen en zijn belangen te verdedigen. Deze praktische training stelt deelnemers in staat om strategische en complexe onderhandelingen voor te bereiden en te voeren, de werkelijke belangen achter de ingenomen standpunten te identificeren en hun strategie aan te passen aan de machtsverhoudingen. Aan de hand van casussen en rollenspellen oefenen de deelnemers met het voeren van onderhandelingen met hoge inzet, het verdedigen van hun belangen, het verkrijgen van tegenprestaties en het veiligstellen van hun afspraken.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen

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

Voorafgaande vereisten

Geen

Praktische modaliteiten

Leer methodes

Zelfdiagnose van de bedrijfspositie, uitwisseling van ervaringen tussen leidinggevendenden, praktische oefeningen aan de hand van concrete bedrijfsvoorbeelden, operationele voorbereidingsschema's, simulaties en rollenspellen rond complexe onderhandelingen. Hulpmiddelen en methoden: MESORE/BATNA-schema, matrix voor concessies en tegenconcessies, technieken om spanningen te verminderen, schema voor het vastleggen van afspraken, enz.

Opleidingsprogramma

1 Inzicht krijgen in onderhandelen en je houding bepalen

Compétences visées

- Inzicht krijgen in de basisprincipes van onderhandelen
- Je reflexen, vooroordelen en bronnen van ongemak herkennen
- Een leiderschapshouding aannemen tegenover gesprekspartners op hoog niveau
- Je eigen emoties en die van je gesprekspartner onder controle houden

Activités pédagogiques

- Je onderhandelingsstijl en -reflexen in kaart brengen
- Je onderhandelingservaringen analyseren en je verbeterpunten in kaart brengen
- Je opvattingen en vooroordelen over onderhandelen delen

Outils et méthodes

- Zelfdiagnose van onderhandelingsstijl
- Overzichtstabel van cognitieve vertekeningen bij onderhandelingen (verankering, verliesaversie, enz.)
- Actief luisteren

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.

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.

2 Een strategische en complexe onderhandeling voorbereiden

Compétences visées

- Het in kaart brengen van de belanghebbenden en de machtsverhoudingen
- Het onderscheid maken tussen de zichtbare en onzichtbare aspecten van onderhandelingen
- Je doelstellingen, speelruimte en breekpunten vaststellen
- Een strategie ontwikkelen op basis van de eigen macht en die van de ander

Activités pédagogiques

- Vaststellen wie er tijdens een onderhandeling daadwerkelijk de touwtjes in handen heeft, ervaringen met elkaar vergelijken
- Een onderhandeling voorbereiden aan de hand van een voorbereidingsschema (de betrokken partijen, inzet, belangen en machtsverhoudingen in kaart brengen)
- De voorwaarden van een contract met een strategische leverancier heronderhandelen

Outils et méthodes

- MESORE/BATNA-schema (beste alternatieve oplossing) om de manoeuvreerruimte vast te stellen
- Identificatie van belanghebbenden (macht-belangmatrix)
- De Harvard-methode om belangen en standpunten van elkaar te scheiden en zo zichtbare en onzichtbare kwesties te onderscheiden

3 Een strategische onderhandeling voeren

Compétences visées

- De belangrijkste stappen van een gestructureerde onderhandeling onder de knie krijgen
- Je uitspraken aanpassen aan de reacties van de andere partij
- De mogelijkheden verkennen alvorens de belangrijkste standpunten te verdedigen
- Opties ontwikkelen en waarde creëren voor de belanghebbenden

Activités pédagogiques

- Verbale en non-verbale signalen herkennen die wijzen op openheid of een blokkade
- Van gedachten wisselen over methoden om een gesloten gesprekspartner aan het woord te krijgen
- Een matrix van concessies en tegenconcessies opstellen om je eisen en tegenprestaties op een rijtje te zetten

Outils et méthodes

- Matrix van concessies en tegenconcessies
- DESC: een krachtige boodschap formuleren zonder de dialoog te verstoren

4 Onderhandelen onder druk

Compétences visées

- Signalen van blokkering of verkeerde uitlijning opsporen
- De kunst van het verankeren, het omgaan met bezwaren en machtsverhoudingen onder de knie krijgen
- Moeilijke onderhandelaars herkennen
- Werken aan technieken om spanning te verminderen

Activités pédagogiques

- Je eigen reacties op stress, provocaties en blokkades evalueren
- Oefenen om kalm te reageren op druk, een ultimatum of een leugen
- Omgaan met een heftige meningsverschil zonder het gesprek te onderbreken

Outils et méthodes

- DESC, onderdeel: omgaan met meningsverschillen en provocaties
- Typologie van lastige onderhandelaars
- Technieken om een gespannen situatie te ontladen: het gesprek in een ander kader plaatsen, strategisch zwijgen, anders formuleren

5 De onderhandelingen afronden, veiligstellen en er voordeel uit halen

Compétences visées

- De voorwaarden scheppen voor een duurzame overeenkomst
- De toezeggingen en de voorwaarden voor de uitvoering ervan vastleggen
- De relatie in stand houden en tegelijkertijd je belangen beschermen
- De resultaten van de onderhandelingen vastleggen en lering trekken uit de opgedane ervaringen

Activités pédagogiques

- Geef een overzicht van de minimumvoorwaarden waaraan een overeenkomst moet voldoen om echt eerlijk en solide te zijn
- De tijdens een onderhandeling overeengekomen toezeggingen en tegenprestaties vastleggen
- Een onderhandeling afronden door concrete tegenprestaties en toezeggingen te verkrijgen

Outils et méthodes

- Overzicht voor het vastleggen van afspraken (verplichtingen, termijnen, verantwoordelijken)
- Checklist met uitvoeringsvoorwaarden
- Gestructureerde nabespreking en evaluatie na afloop van de onderhandelingen

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 : 14 dec.

2027 : 18 maa., 28 juni, 2 sep., 9 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 14 dec.

2027 : 18 maa., 28 juni, 2 sep., 9 dec.