

Opleiding : Succesvolle commerciële onderhandelingen, niveau 2

zijn prijzen en marges verdedigen

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. NCD

Prijs : 1280 € V.B.

★★★★★ 4,9 / 5

Welke houding moet je aannemen tijdens prijsonderhandelingen? Hoe kun je het machtsverevenwicht controleren, je voorstellen verdedigen en weerstand bieden aan de druk van de klant? In deze opleiding probeer je tools en technieken uit om te anticiperen op moeilijke of destabiliserende onderhandelingsituaties en om er handig mee om te gaan.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Je voorbereiden op onderhandelingen om je zelfvertrouwen te vergroten
- ✓ Leer praktische hulpmiddelen om je prijzen en marges te verdedigen
- ✓ Weerstand bieden aan druk van klanten
- ✓ Omgaan met moeilijke of destabiliserende onderhandelingsituaties
- ✓ Van onderhandeling naar partnerschap

Doelgroep

Verkopers, bedrijfsingenieurs.

Voorafgaande vereisten

Ervaring met onderhandelen in een BtoB-omgeving.

DEELNEMERS

Verkopers, bedrijfsingenieurs.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Ervaring met onderhandelen in een BtoB-omgeving.

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

Praktisch werk

Workshops, ervaringen delen, rollenspel, zelfdiagnose.

Leer methodes

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

Opleidingsprogramma

1 Je verkoopvergadering voorbereiden en je prijzen onder de aandacht brengen

- De economische inzet van je onderhandelingen.
- Het machtsverevenwicht tussen koper en verkoper.
- Je spontane onderhandelingsstijl.
- Punten om in de gaten te houden bij toekomstige onderhandelingen.
- Structureer je verkooppraatje en stel je doel vast.
- Positioneer je aanbod ten opzichte van de concurrentie.
- Verkoop "Winst" en geen "Prijs".

Workshop storytelling

Workshop: de problemen en aandachtspunten bij onderhandelingen identificeren.

2 Overtuigend zijn en je eigen imago verbeteren

- Voor dezelfde prijs en kwaliteit maakt de verkoper het verschil.
- Gedrag dat je imago verbetert.
- Vertrouwen tonen en handelen op basis van emoties.
- Werken aan assertiviteit en weerstand bieden aan agressie.

Oefening

Zelfbeoordeling van je assertiviteitsniveau. Rollenspellen: ontwikkelen van assertief gedrag. Debriefing in groep.

3 Ken de technieken om kopers te destabiliseren

- De verwachtingen van kopers begrijpen.
- Bereid je voor op dreig-, ultimatum-, devaluatie- en dilemmatechnieken.
- Leer hoe je hun valstrikken kunt vermijden.
- Gepast gedrag in de omgang met een koper.

Workshop storytelling

Workshop: op basis van de ervaringen van elke deelnemer antwoorden ontwikkelen op de valkuilen van kopers.

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 Omgaan met bezwaren Prijs en verkoopdifferentiatie

- De prijs en zijn omgeving.
- Weerstand tegen de prijs.
- De gevolgen van een prijsuitreiking.
- Verborgene kosten.
- Prijspresentatietechnieken.
- Prijs bij het opstellen van de offerte.
- Omgaan met bezwaren Prijs, obstakels.

Rollenspel

Oefenen in het omgaan met bezwaren Prijs. Groepsgesprek.

5 De fasen van het onderhandelen onder de knie krijgen

- De basis leggen voor onderhandelingen.
- Weerstandspunten verduidelijken door actief te luisteren.
- De echte problemen in onderhandelingen identificeren.
- Zoek naar gebieden van overeenkomst.
- Bereid je kamer voor op manoeuvreren.
- Onderhandelbare en niet-onderhandelbare punten.
- Omgaan met relationele spanningen.

Rollenspel

Actieve luistervaardigheden ontwikkelen om blokkades op te heffen.

Debriefing in groep.

6 De verkoop sluiten

- Het verkrijgen van tegenprestaties voor gedane concessies.
- Betrek de andere partij en bekrachtig overeenkomsten.
- Het beste halen uit de bereikte overeenkomsten.
- Monitor en ondersteun de relatie na verloop van tijd.
- Onderhandelen begrijpen als een partnerschap.

Rollenspel

Een onderhandelingsscenario opbouwen en uitspelen. Persoonlijke debriefing over het aangenomen gedrag.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 4 juni, 30 juli, 8 okt., 17 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 4 juni, 30 juli, 8 okt., 17 dec.