

Opleiding : Onderhandelen over contracten: alle aspecten beheersen

Praktijkcursus - 3d - 21u00 - Ref. NCS

Prijs : 1760 € V.B.



4,6 / 5

BEST

Deze cursus is bedoeld voor iedereen die met de beste kans op succes wil onderhandelen over een contract: de juridische aspecten onder de knie krijgen, de inzet meten, fouten vermijden tijdens onderhandelingen.



Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ De juridische aspecten beheersen
- ✓ De inzet inschatten en je voorbereiden op onderhandelingen
- ✓ Fouten vermijden bij het onderhandelen
- ✓ Een winstgevende overeenkomst bereiken tijdens een onderhandelingssessie
- ✓ De risico's van contractbreuk begrijpen

Doelgroep

Deze cursus is bedoeld voor directeurs, managers en consultants.

Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Theoretische input, praktische onderhandelingsoefeningen. Casestudies. Individueel en subgroepwerk.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Deze cursus is bedoeld voor directeurs, managers en consultants.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen speciale kennis 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 vak kennis 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.

1 De essentiële principes van het opstellen van contracten onder de knie krijgen

- Identificeer de voorwaarden waaronder het contract geldig is.
- De essentiële clausules.
- Speciale clausules.

Praktisch werk

Casestudies. Voorbeelden van geldigheid van contracten.

2 Onderhandelen over het contract

- Vereisten.
- Beloften en voorbereidende overeenkomsten.
- In gesprek gaan.

3 Voordat er over het contract wordt onderhandeld

- Analyseer de situatie. Verzamel belangrijke informatie van de betrokken partijen. Meer te weten komen over de culturele context.
- Identificeer de partners die betrokken zijn bij de onderhandeling.
- Rollen definiëren in meervoudige onderhandelingen.
- Het machtsevenwicht beoordelen.
- Doelstellingen bepalen. Bepaal je verwachtingen en je vraagniveau.
- Maak een diagnose van de sterke en zwakke punten van elke partij en ontwikkel een argument.
- Anticipeer op de reacties van de andere partij.
- Identificeer de profielen van je contacten.

Praktisch werk

Onderhandelingstrainingen.

4 Contractonderhandelingen voeren

- Contact maken.
- Wat staat er op het spel?
- Kondig je doelstellingen aan.
- Argumenteren en omgaan met bezwaren.
- Ga een winstgevende langetermijnovereenkomst aan.

5 Een argument opbouwen om tot een winstgevende overeenkomst te komen

- Hoe kun je waarde toevoegen aan je argumenten?
- Wat zijn de argumenten om je doel te bereiken?
- Kalm omgaan met gespannen situaties.
- De valkuilen van de onderhandelaar herkennen.

6 Afsluitend

- Analyseer en beoordeel de onderhandeling.
- Formele ondertekening van het contract.

Praktisch werk

Training voor moeilijke onderhandelingen. Debriefing in groep.

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.

7 Risico's en procedures met betrekking tot contractbreuk

- Schadevergoeding.
- Minnelijke schikking.
- De transactie.
- Compromissen en arbitrageclausules.
- Arbitrage en bemiddeling.

Praktisch werk

Casestudies in subgroepen.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 27 mei, 27 mei, 12 okt., 12 okt.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 27 mei, 12 okt.