

Opleiding : Succesvolle commerciële onderhandelingen

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. NEG

Prijs : 1360 € V.B.

★★★★☆ 4,7 / 5

BEST

Onderhandelen is een kritieke fase in het B2B verkoopproces. Deze training zal u in staat stellen om het te integreren in uw verkoopcyclus, uw onderhandelingsraster op te bouwen en de juiste houdingen aan te nemen om uw onderhandelingen te voeren, de overeenkomst te formaliseren en de relatie op lange termijn te consolideren.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ De verschillende fasen van onderhandeling in een BtoB-omgeving onder de knie krijgen
- ✓ Een onderhandelingschema opstellen
- ✓ Afsluitingstechnieken onder de knie krijgen
- ✓ Langetermijnrelaties met klanten opbouwen
- ✓ De overeenkomst formaliseren

Doelgroep

Verkopers, bedrijfsingenieurs.

Voorafgaande vereisten

Commerciële ervaring in een BtoB-omgeving gewenst.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Elke deelnemer stelt zijn eigen stuurchecklist samen, waarmee hij de verschillende gepresenteerde technieken kan samenvatten en implementeren.

Leer methodes

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

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Verkopers, bedrijfsingenieurs.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Commerciële ervaring in een BtoB-omgeving gewenst.

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.

1 BtoB onderhandelingscontext

- Algemeen overzicht van BtoB-onderhandeling: techniek, strategie, onderhandelingstactieken.

Oefening

Een visuele groepsweergave maken van de samenstellende elementen van een BtoB-onderhandeling.

2 De verkoopcyclus begrijpen en implementeren

- Kwaliteit van de verkoopcyclus, voor zelfverzekerde onderhandelingen.
- De verkoopcyclus versus de aankoopcyclus.
- Verdedig uw verkoopcyclus.
- Technieken om jezelf te laten gelden en anderen te overtuigen.

Praktisch werk

Zelfevaluatie van uw vermogen om uw verkoopcyclus te verdedigen.
Technieken om de belangrijkste stadia van de cyclus voor te bereiden.

3 Een onderhandelingschema opstellen

- Ga een logica van concessie/tegenpartij aan.
- Een onderhandelingsdoelstelling vaststellen: uw marges veiligstellen.
- Anticiperen op afwijzing: een effectieve MESORE opbouwen.
- Identificeer andere onderhandelingspunten dan de prijs.

Praktisch werk

Opstellen en presenteren van uw onderhandelingsrooster.

4 De technieken van professionele inkopers verslaan

- Stabiël blijven en omgaan met het onverwachte tijdens onderhandelingen.
- Leiderschap behouden ondanks intimidatie en druk.
- Uitwisselingstechnieken aanmoedigen.

Rollenspel

Oefenen van onderhandelingsmogelijkheden. Debriefing in groep.

5 Effectieve afsluitingstechnieken onder de knie krijgen

- Win-win ontcijferen.
- Omgaan met bezwaren op het laatste moment en overeenstemming bereiken.
- Stel een verlegen koper gerust.
- Techniek voor logische opeenvolging.
- Herhaal punten van overeenkomst en pijn.

Rollenspel

Oefenen van onderhandelen tussen een koper en een verkoper: omgaan met bezwaren, stabilisatietechnieken toepassen.

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.

6 De overeenkomst formaliseren

- Anticipeer op de rest van de onderhandeling.
- De koper versterken: technieken voor waardevermeerdering.
- Vertrouwen opbouwen: de verankeringstechniek.

Workshop storytelling

Workshop: De overeenkomst is bereikt, wat nu?

7 Klantrelaties ontwikkelen en anticiperen op heronderhandelingen

- Waarover moet opnieuw worden onderhandeld? Wanneer en onder welke voorwaarden?
- Nieuwe oplossingen ontwikkelen, onze posities consolideren.

Workshop storytelling

Workshop over heronderhandelingsituaties en oplossingen.

8 Samenvatting en actieplan

- Principes voor succesvolle onderhandelingen.
- De juiste markers kiezen voor succes op lange termijn.

Oefening

Een actieplan opstellen voor een BtoB-onderhandeling in een echte werkomgeving.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026: 21 mei, 21 mei, 18 juni, 23 juli, 23 juli, 22 sep., 29 okt., 29 okt., 1 dec., 3 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026: 21 mei, 23 juli, 29 okt., 3 dec.

LILLE

2026: 3 dec.