

Opleiding : Succesvolle internationale onderhandelingen

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. RGI

Prijs : 1280 € V.B.

★★★★★ 5 / 5

Deze opleiding leert je de verschillende onderhandelingsstijlen per culturele zone herkennen en geeft je de sleutels in handen om te begrijpen hoe je je kunt aanpassen aan de onderhandelingscontext. Je leert hoe je moeilijke onderhandelingen in multiculturele situaties beheert en hoe je je marges verdedigt en ontwikkelt.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Verschillende onderhandelingsstijlen per culturele zone identificeren
- ✓ De sleutels verwerven om de onderhandelingscontext te begrijpen en je eraan aan te passen
- ✓ Moeilijke onderhandelingen voeren in multiculturele situaties
- ✓ Marges verdedigen en ontwikkelen

Doelgroep

Bedrijfsingenieurs, exportmanagers, salesmanagers en iedereen die verantwoordelijk is voor het verkopen van en onderhandelen over internationale producten of diensten.

Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Leuke quizzen. Onderhandelings-test, gedragsscenario's gevolgd door individuele analyse, delen van ervaringen.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Bedrijfsingenieurs, exportmanagers, salesmanagers en iedereen die verantwoordelijk is voor het verkopen van en onderhandelen over internationale producten of diensten.

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 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 Speciale kenmerken van internationale onderhandelingen

- Wettelijke en regelgevende aspecten.
- Onderhandelingsstijlen en hun impact.
- Culturele verschillen.
- Kom meer te weten over de landen van herkomst van de onderhandelaars (geschiedenis, cultuur, religie en politiek).
- Bedrijfspraktijken per zone en land.
- De nieuwe uitdagingen voor de internationale onderhandelaar.

Oefening

Zelfdiagnose en leuke interculturele quiz.

2 De reikwijdte van een onderhandeling bepalen

- De impact van culturele verschillen op het gedrag van onderhandelaars.
- De waarde van het gesproken en geschreven woord in verschillende culturen.
- Tijd organiseren tijdens onderhandelingen.
- De verschillende stijlen van intercultureel onderhandelen: Azië, Afrika, Europa, Amerika.

Workshop storytelling

Analyse van verschillende managementattitudes afhankelijk van de culturele achtergrond van de mensen met wie je te maken hebt.

3 Een onderhandeling plannen

- De geopolitieke context begrijpen.
- Zoek gericht naar informatie.
- Je contacten identificeren: van besluitvormers tot beïnvloeders.
- Problemen en machtsverhoudingen analyseren.
- Onderhandel alleen of in teamverband.
- Bepaal je onderhandelingsstrategie.
- Stel precieze doelen.
- Anticiperen op scenario's en manoeuvreerruimte.

Oefening

Vorbereiding op verschillende soorten internationale handelonderhandelingen.

4 Onderhandelingen voorbereiden en voeren

- Een werk- en onderhandelingskader opstellen dat is aangepast aan je contacten (China, India, Noord-Afrika, enz.).
- Gebarentaal en verbale taal.
- Beïnvloeden van machtsverhoudingen. Omgaan met bezwaren.
- Maak je sterk voor je product.
- Toon de waarde van je aanbod aan.
- Evalueer de belangrijkste redenen voor verstoppingen.
- Een eerlijke oplossing vinden.
- Onderhandelingen afronden, afronden en controleren.

Rollenspel

Internationale onderhandelingen voeren waar veel op het spel staat.

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.

5 Onderhandelen in complexe en moeilijke situaties

- Identificeer de redenen voor verstoppingen.
- Druk weerstaan.
- Problemen oplossen, compromissen vinden en toezien op de naleving van afspraken.

Rollenspel

Een conflictueuze internationale onderhandeling leiden. Een becommentarieerde analyse van de te vermijden valkuilen en de te gebruiken technieken.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 6 juli, 24 sep., 26 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 18 juni, 24 sep., 26 nov.