

Opleiding : Onderhandelen met inkoopcombinaties van supermarkten

De sleutels tot effectieve voorbereiding en vermindering van de druk

Praktijkcursus - 2d - 14u - Ref. GMS

Prijs : 1280 € V.B.

★★★★★ 5 / 5

Hoe kun je je verkooponderhandelings technieken aanpassen en aanscherpen en een positieve strategie ontwikkelen met inkoopgroepen in de supermarkt? Deze cursus geeft je de kans om je onderhandelingsvaardigheden met inkopers in de detailhandel te oefenen en aan te scherpen.

Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ De specifieke kenmerken van de detailhandel meenemen in de onderhandelingen
- ✓ Een "samenwerkingsstrategie" ontwikkelen voor middellangetermijnrelaties
- ✓ Leer hoe je de destabiliserende tactieken van inkopers in supermarkten kunt dwarsbomen

Doelgroep

KAM's, verkoopvertegenwoordigers, iedereen die verantwoordelijk is voor het onderhandelen met aankoopcentrales in de food of non-food detailhandel.

Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

Praktische modaliteiten

Rollenspel

Workshops over het voorbereiden en voeren van onderhandelingen (meer dan 50% van de trainingstijd). Rollenspellen. Groeps- en individuele debriefing.

Leer methodes

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

DEELNEMERS

KAM's, verkoopvertegenwoordigers, iedereen die verantwoordelijk is voor het onderhandelen met aankoopcentrales in de food of non-food detailhandel.

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.

Opleidingsprogramma

1 De specifieke omgeving voor het onderhandelen met een aankoopcentrale

- De rol van megakoopcentra vaststellen.
- De impact van het wetgevingskader.
- Het conflictueuze karakter van onderhandelen begrijpen.
- De verschillende soorten stroom identificeren.
- Stakeholders en de organisatie van spelers in kaart brengen.

Rollenspel

Een machtsevenwicht opbouwen op basis van een onderhandelingsituatie.

2 De onderhandelingscontext analyseren

- Identificeer de motivaties van belanghebbenden: belangen, doelstellingen, standpunten.
- Een gezamenlijk doel definiëren en geaccepteerd krijgen.

Rollenspel

Het gemeenschappelijke gedeelde doel vaststellen. De onderhandelingen voorbereiden.

3 Houd rekening met het machtsevenwicht met de aankoopcentrale

- Ken de elementen van het machtsevenwicht.
- De machtsbalans analyseren, de inzet-machtmatrix opbouwen.

Rollenspel

De macht-belangenmatrix opstellen. De juiste onderhandelingsstrategie bepalen. Collectieve debriefing.

4 Plan je onderhandelingsstrategie en bepaal je tactieken

- Reageren op de keuze voor massadetailhandel als concurrentiestrategie.
- Beoordeel de voordelen van de overstap naar een coöperatieve strategie.
- De belangrijkste tactieken van supermarkten begrijpen.

Rollenspel

Van een concurrerende strategie naar een "coöperatieve strategie".

5 Je stappenplan bepalen

- Beantwoord de 4 vragen: uitdaging, doel, strategie, tactiek.
- Een onderhandelingssteam samenstellen voor maximaal succes.

Rollenspel

Voorbereiding op een onderhandeling met behulp van een mindmap. 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.

6 Interacties beheren in een conflictomgeving

- Omgaan met stress, emoties begrijpen.
- De houdingen en houdingen identificeren die schadelijk zijn voor een stabiele en effectieve relatie.

Rollenspel

Onderhandelen met iemand die agressief is, dreigt of te kwader trouw handelt.

7 Het onderhandelingsgesprek voeren

- Strategische vragen stellen.
- Actief luisteren en empathie ontwikkelen.
- Weet hoe je jezelf moet positioneren.
- Oefenen in herformulering. Assertiviteit ontwikkelen.

Rollenspel

Rollenspel over houdingen. Individuele debriefing.

8 Onderhandelingen afsluiten en ervan leren

- De validatiefasen identificeren. Ervoor zorgen dat beslissingen goed worden begrepen.
- Toepassingscriteria valideren. Acceptatie van verificatiecriteria.
- Organiseer een debriefing en maak formeel wat er is geleerd.

Rollenspel

Een onderhandelings situatie nabespreken en een voortgangsplan opstellen.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 12 maa., 19 mei, 8 okt., 10 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 12 maa., 19 mei, 8 okt., 10 dec.