

Opleiding : Complexe onderhandelingen voeren

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. NEP

Prijs : 1370 € V.B.



4,5 / 5

BEST

Bij sommige onderhandelingen staat er veel op het spel en is improvisatie uit den boze. Deze meeslepende training geeft je de sleutels in handen om je complexe commerciële onderhandelingen effectief te structureren, constructief te reageren op bezwaren en spanningen te beheersen om tot een succesvolle overeenkomst te komen. U versterkt de vaardigheden die fundamenteel zijn voor succes: uw team betrekken bij de onderhandeling, struikelblokken identificeren en oplossen door gebruik te maken van de juiste interpersoonlijke vaardigheden en strategische houdingen, en kalm omgaan met moeilijke situaties die zich kunnen voordoen. Deze praktische training met workshops en rollenspellen stelt je in staat om je vaardigheden te perfectioneren en een winnende onderhandelingsstrategie te ontwikkelen.



Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ Onderhandelingen structureren met behulp van een strategische aanpak
- ✓ Een teamonderhandeling voorbereiden
- ✓ Constructief omgaan met bezwaren
- ✓ Omgaan met spanningen of houdingen die onderhandelingen in gevaar brengen

Doelgroep

Iedereen in een onderhandelingspositie die zijn onderhandelingsvaardigheden wil verbeteren

Voorafgaande vereisten

Onderhandelingservaring vereist. Goede kennis van de grondbeginselen (cf. NEO of gelijkwaardige opleiding)

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Iedereen in een onderhandelingspositie die zijn onderhandelingsvaardigheden wil verbeteren

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Onderhandelingservaring vereist.

Goede kennis van de grondbeginselen (cf. NEO of gelijkwaardige opleiding)

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 Je onderhandelingsvaardigheden ontwikkelen

Compétences visées

- De dynamiek van distributief en integratief onderhandelen beheersen
- Je overtuigingskracht versterken
- Een onderhandelingsbijeenkomst plannen met een effectieve volgorde
- Identificeer je onderhandelingsdoelen

Activités pédagogiques

- Collectieve reflectie: karakteriseren van een eenvoudige onderhandeling en een complexe onderhandeling, identificeren van de belangrijkste verschillen tussen distributieve en integratieve onderhandeling
- Praktische oefeningen: een onderhandelingsvergadering volgen
- Individuele reflectie: je onderhandelingsdoelen bepalen

2 Je onderhandelingsstrategie voorbereiden in een complexe omgeving

Compétences visées

- De twee onderhandelingsstrategieën begrijpen: direct en indirect
- De hefboomen voor een gunstig machtsevenwicht identificeren
- De criteria en actielijnen beoordelen om de onderhandelingen te beïnvloeden
- Bepaal de punten voor de uitvoering van je onderhandelingsplan
- De juiste communicatie en houding kalibreren

Activités pédagogiques

- Toepassingsoefening: een geschikte strategie ontwikkelen op basis van casestudy's
- Praktische oefeningen: de inzet- en controlestrategie toepassen
- Rollenspel: onderhandelingsgesprekken simuleren

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.

3 Constructief omgaan met bezwaren

Compétences visées

- De verschillende soorten bezwaren herkennen
- Omgaan met bezwaren om de onderhandeling vooruit te helpen

Activités pédagogiques

- Werk in subgroepen: maak een lijst van de meest voorkomende bezwaren en ontwikkel relevante vragen om elk bezwaar te begrijpen.
- Toepassingsoefening: oefenen met de CRAC-methode (Dig-Reformulate-Argument-Control)
- Rollenspel: simulaties en oefening in het omgaan met complexe bezwaren

Outils et méthodes

- CRAC-methode (Dig-Reformulate-Argument-Control)

4 Een teamonderhandeling voorbereiden

Compétences visées

- Partners betrekken bij het onderhandelingsproces
- Definieer de rollen en taken van elke betrokken persoon
- De organisatie beheren

Activités pédagogiques

- Collectieve reflectie: de specifieke kenmerken van teamonderhandelingen beoordelen
- Toepassingsoefening: weten hoe te communiceren volgens de verschillende rollen binnen het onderhandelings-team
- Praktisch werk: teamonderhandelingsscenario's met voorbereiding van ieders rol

Outils et méthodes

- Technieken voor collectieve onderhandelingen

5 Gespannen situaties de-escaleren

Compétences visées

- Het risico op spanning inschatten
- De overgang van spanning naar conflict voorkomen
- Een onderhandelingskader toepassen in situaties met hoge spanningen

Activités pédagogiques

- Zelfdiagnose: uw conflictoplossingsstijl identificeren
- Collectieve reflectie: gedrag analyseren op basis van eerdere onderhandelingen

Outils et méthodes

- Technieken om met conflictsituaties om te gaan

6 Omgaan met ongemakkelijke houdingen

Compétences visées

- Obstructiepraktijken beheren
- Manipulatie ontmaskeren
- Discreditation tegengaan

Activités pédagogiques

- Praktische oefeningen: moeilijke onderhandelingen oefenen
- Rollenspel: simulaties van complexe onderhandelingen waarin de tijdens de cursus opgedane kennis wordt verwerkt

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 5 maa., 18 mei, 2 juli, 10 sep., 19 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 5 maa., 18 mei, 2 juli, 10 sep., 19 nov.

LILLE

2026 : 18 mei, 19 nov.