

Succesvolle commerciële onderhandelingen

Praktijkcursus van 2 dagen - 14u

Ref : NEG - Prijs 2024 : € 1 380 excl. BTW

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

Na afloop van de opleiding kan de cursist:

De verschillende fasen van onderhandeling in een BtoB-omgeving onder de knie krijgen

Een onderhandelingsschema opstellen

Afsluitingstechnieken onder de knie krijgen

Langetermijnrelaties met klanten opbouwen

De overeenkomst formaliseren

PEDAGOGISCHE METHODEN

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

HANDS-ON WORK

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

HET PROGRAMMA

laatste update: 09/2024

1) BtoB onderhandelingscontext

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

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.

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

3) Een onderhandelingsschema 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.

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.

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 vakken 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.

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 MINDERVERVALIDEN

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.

- Uitwisselingstechnieken aanmoedigen.
- 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.

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

6) De overeenkomst formaliseren

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

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 over heronderhandelingsituaties en oplossingen.

8) Samenvatting en actieplan

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

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

DATA

Neem contact met ons op