

VBA Complex Negotiation Overview



VBA Complex Negotiation

De kwaliteit van uw deals wordt bepaald aan de onderhandelingstafel

Het gebeurt niet vaak dat u een zakelijke deal tegen de oorspronkelijk aangeboden prijs of omvang kunt afsluiten. Onderhandelen is onderdeel van bijna ieder belangrijk verkoop- en inkoopproces. Huthwaite heeft objectief onderzoek gedaan naar wat er gebeurt tijdens succesvolle, zakelijke onderhandelingen in de diverse culturele omstandigheden over de hele wereld.

Wij begrijpen wat er gebeurt tijdens een succesvolle onderhandeling en wat een bekwame onderhandelaar precies 'doet' tijdens zo'n onderhandeling. Wij werken met een aantal van 's werelds meest gewaardeerde verkoop- en inkooporganisaties om de beste onderhandelsstrategieën en tactieken te ontwikkelen, evenals duidelijke, effectieve planningsmethodieken. Als enige hebben wij de effectieve gedragsvaardigheden bestudeerd, die ertoe leiden dat de beste onderhandelaars ter wereld de meest effectieve en werkbare uitkomsten voor alle partijen bereiken.

Wij helpen u de volgende zaken te adresseren:

- "We hebben geen gemeenschappelijk proces, taal of handvatten voor de onderhandelingen."
- "De andere partij is beter georganiseerd en verdeelt en overwint ons onderhandelingsteam."
- "De focus op de prijs leidt ertoe dat we moeten toegeven en richting een slechtere deal worden gedwongen."
- "Onze onderhandelaars lijken geen macht te hebben, vooral tijdens onderhandelingen met grote, goed ontwikkelde organisaties."
- "De andere partij stelt zich agressief op waardoor we in conflictsituaties terechtkomen met negatieve gevolgen voor de overeenkomst en de relatie."
- "We blijven maar "dure" overeenkomsten afsluiten, waarin marges onder druk staan en de relatie met onze klanten beschadigd wordt."
- "Intern mandaat verkrijgen is bijna net zo moeilijk als de onderhandeling met de andere partij."

Wij bieden u het volgende:

We laten zien hoe een effectief profiel van een goede onderhandelingsperformance eruitziet in vergelijking tot het gemiddelde profiel. De training biedt deelnemers de mogelijkheid hun vaardigheden te vergelijken met een

onderzocht en bewezen gedragsmodel, wat met behulp van realistische onderhandelings case-studies in kaart wordt gebracht. Ook leren de deelnemers doelstellingen voor de meetbaarheid en verbetering van hun vaardigheden te formuleren. Het voorziet de deelnemers ook van een aantal tools voor het plannen van onderhandelingen die eenvoudig met collega's gedeeld kunnen worden, wat het voor iedereen mogelijk maakt om te begrijpen waar hun macht en invloed ligt tijdens het proces.

Wat u het volgende oplevert:

- een gezamenlijke taal, vaardigheden en handvatten die gedeeld kunnen worden onder collega's en hen in staat stelt een gezamenlijk front te kunnen vormen naar de andere partij;
- de vaardigheden om een onderhandeling te leiden, voor beide partijen aanvaardbare uitkomsten te ontwikkelen en een effectieve implementatie te faciliteren;
- de vaardigheden en tools om een hogere waarde uit te onderhandelen en winstgevende overeenkomsten te genereren;
- effectievere onderhandelaars met meer zelfvertrouwen, zelfs als men te maken heeft met moeilijke mensen;
- vaardigheden en tools om te begrijpen waar uw macht ligt en de tactieken en strategieën om deze zo in te zetten dat er een betere overeenkomst ontstaat;
- het vermogen om te identificeren waar de invloed van uw organisatie ligt en dit te gebruiken om een winstgevende en werkbare overeenkomst te realiseren;
- betere onderhandelingsprocessen: voor, tijdens en na de onderhandeling.

Programma overzicht

Het VBA Complexe Onderhandelingen programma is voor iedereen voor wie onderhandelen (een deel van) zijn functie is, hetzij als deel van een team, als hoofdonderhandelaar, als koper of verkoper of zelfs voor interne onderhandelingen. U zult inzicht krijgen en vaardigheden ontwikkelen die helpen begrijpen wat echt belangrijk is in de onderhandeling en hoe u zich kunt verzekeren van de beste uitkomst. Dit leert u door het direct toepassen van strategie, tactiek, voorbereiding, planning en een uniek succesvol gedragsmodel. Wat u leert zal u direct in staat stellen om eenvoudige concessies te vermijden, duurzame overeenkomsten te sluiten, minder marge weg te geven tijdens de verkoop, geld te besparen bij een strategisch inkooptraject en een kader voor toekomstige onderhandelingen bieden.

Door samen te werken met Huthwaite hebben we echt inzicht gekregen in de kracht van gedrag in relatie tot het hebben van succes in onze interacties met klanten. We realiseren meer positieve uitkomsten en tegelijkertijd zien we duidelijke verbeteringen in onze bottom-line resultaten. De flexibele en op ons toegespitste aanpak van Huthwaite zal ook in de toekomst waarde blijven creëren voor ons en onze klanten.

ArcelorMittal



Doelstellingen

Na afloop van deze training zal iedere deelnemer:

- een kader hebben voor het analyseren van de context van de onderhandeling en een optimale onderhandelingspositie kunnen voorbereiden;
- onderscheid kunnen maken tussen voorbereiding en planning;
- de 'best practice' tools beheersen;
- verschillende tactieken kunnen plannen die de onderhandeling in de richting van het gewenste resultaat kunnen bewegen;
- begrijpen hoe een onderhandeling geopend en afgesloten wordt;
- de concepten van 'levers' en afdingen begrijpen en deze kunnen toepassen;
- de belangrijkste gedragingen van effectieve onderhandelaars kunnen benoemen en gebruiken;
- gedragingen kunnen benoemen die een negatief effect hebben en deze kunnen vermijden tijdens onderhandelingen;
- over strategieën beschikken om een positieve sfeer te handhaven, om te kunnen gaan met 'gemene trucs' en om stagnatie en impasses te kunnen overwinnen;
- constructieve en objectieve feedback op de eigen performance hebben ontvangen en een actieplan hebben gemaakt voor continue ontwikkeling na de training.

Inhoud

De onderhandeling voorbereiden

- Doelstellingen formuleren.
- Evalueren van terugvalposities.
- Hiërarchie van verhandelbare zaken en trade-offs.
- Beste, gewenste en slechtste uitkomsten.
- Kosten van concessies berekenen.
- Anticiperen op de positie en tactieken van de andere partij.

De onderhandeling plannen

- Sterktes, zwaktes en de machtsbalans evalueren.
- Creatieve en gebalanceerde transacties.
- Prioriteiten aanbrengen in concessies.
- Gemeenschappelijke basis, lange termijn versus korte termijn zaken.

Onderhandelingsvaardigheden

- Op basis van het onderzochte VBA Succesmodel.
- Vaardigheden om te overtuigen, om te gaan met de machtsbalans en te onderhandelen.
- Hoe de sfeer te handhaven, impasses te overwinnen en de juiste deal te bereiken.
- Omgaan met lauwe reacties en 'gemene trucs' van de andere partij.

Methodologie en praktische zaken

Een driedaags programma bestaat in de regel uit interactieve oefeningen en een aantal rondes onderhandelings simulaties, gevolgd door professionele feedback en bespreking.

De onderhandelings simulaties vinden in kleine groepen plaats die door een coach worden geobserveerd. Deelnemers worden aangespoord om de sterktes en zwaktes van hun eigen voorbereidings- en planningsproces te analyseren en daarna ontvangen ze gedetailleerde feedback over hun gedragsprofiel ten opzichte van het VBA Succesmodel.

Deze cyclus van 'input, praktijk, evaluatie en feedback' helpt om de ontwikkelingen van de deelnemers tijdens de training in kaart te brengen en bewustzijn van hun eigen vaardigheden te creëren. Tevens worden er praktische handvatten in de vorm van de Huthwaite Negotiation Tools aangereikt waardoor de verbetering van de vaardigheden ook na de training kan doorgaan.

De driedaagse training wordt door drie Huthwaite trainers gegeven met een maximum van twaalf deelnemers.

Maatwerkmogelijkheden

We kunnen verschillende maatwerkmogelijkheden aanbieden om uw 'return on investment' te maximaliseren door de training te laten aansluiten bij de dagelijkse praktijk van de deelnemers. Deze zijn:

- Nadruk leggen op de kant van de verkoper, de kant van de koper of een mix daarvan.
- Consultancy voorafgaand aan de training om de hiaten in het proces, de vaardigheden en de niveaus van zelfvertrouwen in kaart te brengen met behulp van de Huthwaite Negotiation Quick Test.
- Op maat gemaakte onderhandelings simulaties.
- Coaching om de training te verankeren.
- 'Real deal' workshops waarbij onderhandelaars worden begeleid door een Huthwaite coach.

Huthwaite[®]
International

Hooper House
Wentworth
South Yorkshire
S62 7SA
United Kingdom

Tel: +44 (0)1709 710 081
Email: info@huthwaiteinternational.com
www.huthwaiteinternational.com

 @Huthwaite_Intl

 [huthwaite-international](https://www.linkedin.com/company/huthwaite-international)

 [TheHuthwaiteGroup](https://www.youtube.com/channel/UC...)

© Huthwaite International. This document is the copyright work of Huthwaite International and may not be reproduced (in whole or in part, in any form or by any means whatever) without its prior written permission. SPIN, Huthwaite, the Buying Cycle and the Company logo are trademarks and are registered in many countries throughout the world. The copyright notices and trademarks on this document may not be removed or amended without the prior written consent of Huthwaite International.

