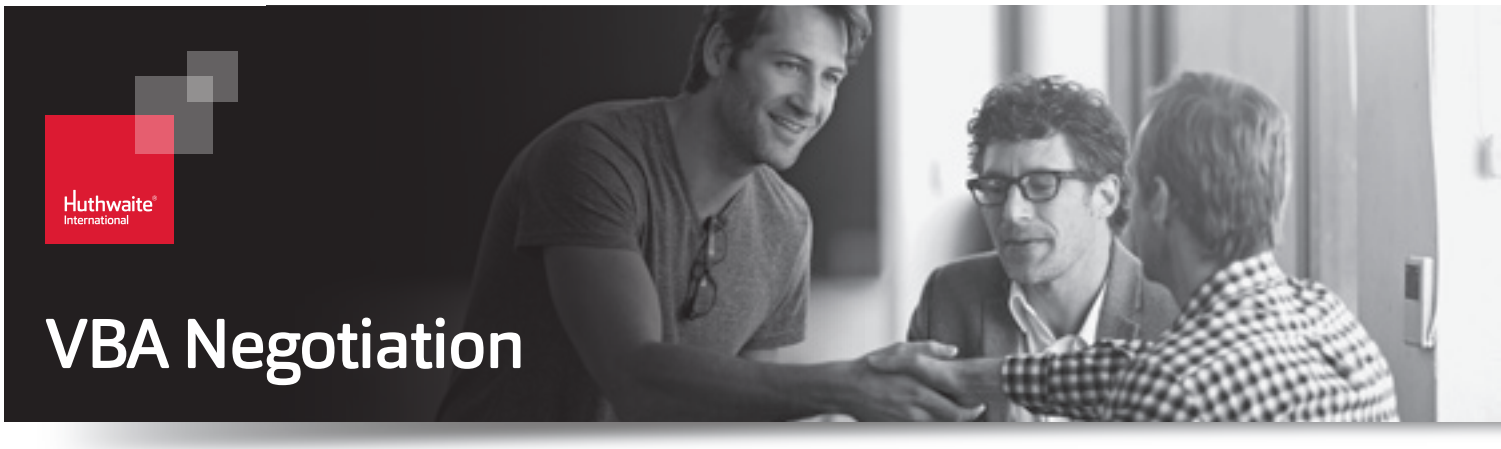
Huthwaite® International

Negotiate

VBA Negotiation
Overview

www.huthwaiteinternational.com

Out-think, out-perform



VBA Negotiation

Iedere professional onderhandelt wel eens over iets

Hoe vaak onderhandelt u en hoe belangrijk is het dat u het gewenste resultaat krijgt? Of u nu verkoopt, koopt of probeert een case binnen uw eigen organisatie te verdedigen, de kans is groot dat er ruimte is om de voorwaarden aan te passen en dat er door alle parijen concessies kunnen worden gedaan. Maar hoe bepaalt u wat deze aangepaste voorwaarden en concessies kunnen zijn en hoe u deze naar uw eigen hand kunt zetten? Als u dat niet kunt bepalen, kan dat u of uw organisatie tijd, geld of andere schaarse middelen kosten.

De meeste mensen in het bedrijfsleven besteden veel meer tijd aan onderhandelen dan zij zich realiseren. Sommige van deze onderhandelingen zijn vaste, geplande, formele meetings. Andere kunnen onverwachts gebeuren.

Denk daarbij aan een klantbezoek. Op het moment dat u vertrekt, vraagt de klant u om een paar kleine upgrades. Of een leverancier die belt met het nieuws dat levertijden van uw goederen zijn aangepast zonder dat u daarover geraadpleegd bent. Of een interne meeting waar blijkt dat zowel u als een andere afdeling de Java-programmeur van uw bedrijf nodig heeft voor verschillende, maar urgente projecten.

We helpen u de volgende zaken te adresseren:

- "We worden soms verrast door een gesprek dat uitloopt op onderhandelingen waarop wij ons niet hadden voorbereid."
- "Bij veel van onze dagelijkse contacten met klanten, leveranciers of collega's trekken wij altijd aan het kortste eind."
- "Het oplossen van lastige kwesties is nooit gemakkelijk en schaadt vaak de relatie."
- "Zelfs als we weten dat we moeten onderhandelen, weten we niet echt hoe we moeten plannen om het gewenste resultaat te krijgen."
- "Op de een of andere manier, zijn wij altijd de minder sterke partij als we ergens over moeten onderhandelen. Onze onderhandelingen zijn meestal niet zo complex, maar er kan toch nog heel wat misgaan."
- "Wanneer we met de andere partij om de tafel gaan zitten, weten we niet goed wat we moeten zeggen en hoe we dat moeten zeggen."

Wij bieden u het volgende:

We leveren praktische oefeningen die zich verdiepen in de belangrijkste vaardigheden en handelingen waarmee u de kans van een succesvol en duurzaam resultaat van uw onderhandelingen verhoogt. Dit geeft deelnemers de kans om zich vertrouwd te maken met de modellen voor gestructureerde voorbereiding en planning en biedt hen volop kans om hun vaardigheden te oefenen op het gebied van het managen van macht en het ontwikkelen van strategieën om af te dingen. Ook biedt het hen een set tools die al snel de standaardmethode worden om na te denken over onderhandelingsstrategieënin zowel de geplande als ongeplande onderhandeling.

Wat u het volgende oplevert:

- een gemeenschappelijke taal, vaardigheden en tools die uw hele organisatie duidelijkheid en precisie bieden;
- de vaardigheden en het zelfvertrouwen om te onderhandelen en tot wederzijds aanvaardbare resultaten te komen;
- de mogelijkheid om te differentiëren in onderhandelingen en andere commerciële activiteiten door ze met verschillende vaardighedensets te benaderen, zoals verkopen;
- een effectief proces voor een krachtige en betrouwbare voorbereiding en planning;
- strategieën en tactieken om tijdens lastige onderhandelingen te gebruiken;
- inzicht in het beoordelen van de machtsbalans en hoe deze kan worden beïnvloed;
- inzicht in het meest effectieve gedrag dat succesvolle onderhandelaars gebruiken.

Programma overzicht

Huthwaite VBA Negotiation is een programma voor verkopers, inkopers of andere afdelingen van organisaties die regelmatig onderhandelen over een relatief klein aantal verschillende kwesties (doorgaans niet meer dan zes), en dit vaak doen tijdens een persoonlijk gesprek met een andere partij. De dagelijkse onderwerpen van de onderhandelingen zijn ongeveer hetzelfde, wat betekent dat zij het mandaat hebben om voorwaarden af te spreken, zonder eerst anderen in de organisatie om input te moeten vragen over aanvullende en complexe scenarioplanning (wij bieden een

> **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

ander programma voor deze meer complexe onderhandelingen). Het geleerde geeft uw mensen de tools en vaardigheden om concessies te vermijden, snel tot overeengekomen conclusies te komen, goede relaties met klanten en/of leveranciers te handhaven en met vernieuwd zelfvertrouwen te onderhandelen.

Doelstellingen

Na afloop van dit programma zullen deelnemers:

- inzicht hebben in de verschillen en overeenkomsten bij het verkopen en onderhandelen;
- een gestructureerd plan voorbereiden met gebruikmaking van het VBA Succesmodel;
- strategieën en tactieken ontwikkelen om de onderhandelingen in goede banen te leiden en het gewenste resultaat te bereiken;
- begrijpen waar macht bij onderhandelingen vandaan komt en strategieën ontwikkelen om af te dingen die tot het beste resultaat leiden;
- de gedragingen van het VBA Succesmodel zelfverzekerd toepassen tijdens onderhandelingen;
- strategieën ontwikkelen voor het handhaven van een positieve sfeer en voor het omgaan met negatieve tactieken;
- een actieplan opstellen voor continue ontwikkeling van de vaardigheden.

Inhoud

De onderhandeling voorbereiden

- Doelstellingen en terugvalposities opstellen.
- Verhandelbare zaken en trade-offs.
- Beste, gewenste en slechtste uitkomsten.
- De positie van de andere partij berekenen.

De onderhandelingen plannen

- Sterktes, zwaktes en de machtsbalans evalueren.
- Creatieve en gebalanceerde transacties.
- Gebruik van een structuur op basis van de vier fasen van de onderhandeling, om voor elke fase te plannen.
- Gemeenschappelijke basis, lange termijn versus korte termijn zaken.

Onderhandelingsvaardigheden

- Op basis van het onderzochte VBA Succesmodel.
- Vergelijking van eigen gedrag met het gedrag van het onderzoeksmodel.
- Omgaan met de tactieken van de andere partij.

Methodologie en praktische zaken

Het tweedaagse programma in groepsverband wordt voorafgegaan door e-Learning van ongeveer twee uur. Onderwerpen zijn: onderhandelen definiëren, onderhandelen in de koopcyclus, doelstellingen en terugvalposities bepalen, macht, afdingen en een inleiding tot de casestudy.

Tijdens de training doen deelnemers korte oefeningen om het gedrag te oefenen die Huthwaite geïdentificeerd heeft als het meest belangrijk tijdens effectieve onderhandelingen. Daarnaast krijgen ze beknopte input van de trainer over de belangrijkste onderdelen tijdens onderhandeling. Deelnemers kunnen in kleine groepen tevens onderhandelingen voorbereiden, plannen, uitvoeren en evalueren, waarna zij elkaars onderhandelinsgedrag observeren en analyseren en daar feedback over geven met gebruikmaking van het VBA Succesmodel.

Met de cyclus van 'input, praktijk, evaluatie en feedback', bevorderen wij de ontwikkeling van vaardigheden tijdens en na de training.

De tweedaagse training wordt door één Huthwaite trainer gegeven en is voor maximaal twaalf deelnemers bedoeld.

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 onderhandelingssimulaties;
- coaching om de training te verankeren;
- 'Real deal' workshops waarbij onderhandelaars worden begeleid door een Huthwaite coach.

Huthwaite®
International

Hoober 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
TheHuthwaiteGroup

© 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.

Huthwaite® International CREATORS OF SPIN®