



Onderhandelen

Inleiding

Uw inkopers zijn frontsoldaten aan het onkostenfront. Zij onderhandelen met uw leveranciers en hun resultaten zijn direct van invloed op de resultaten van uw onderneming. Zij moeten de markt verkennen en zaken doen tegen een zo'n verantwoordelijk mogelijke prijs. Om hun bijdrage aan het ondernemingsresultaat zo optimaal mogelijk te maken hanteren zij vaak een 'harde' lijn. Uw leveranciers hebben dan vaak een gevoel 'uitgeknepen' te worden. Dit leidt tot lage prijzen maar vaak ook tot een relatie die vanuit de leverancier gezien niets meer hoeft te brengen dan het product. Een professionele inkoper onderhandelt met uw leveranciers op basis van gelijke partners en zorgt voor relaties waarin uw leveranciers zich als zakenpartner willen en kunnen opstellen. Meer dan in welke onderhandeling leidt een dergelijke relatie tot het win/win principe waarbij u en uw leveranciers zo kostenbewust mogelijk zaken doen.

Doel

Deze training heeft tot doel om inkopers te leren effectief om te gaan met de paradox van zo min mogelijk betalen en toch de relatie zo optimaal mogelijk te houden. Zij leren om te streven naar het win/win principe. Uw leveranciers zullen de toekomstige onderhandelingen als prettig en opbouwend ervaren. De prettige wijze van onderhandelen en het gevoel hierbij gerespecteerd te worden zorgt er voor dat zij zichzelf op dezelfde wijze opstellen ten opzichte van uw onderneming. In de praktijk blijkt elke keer dat op deze wijze, zeker op langere termijn, betere condities worden bereikt..

Doelgroep

Deze training is bestemd voor inkopers die door middel van onderhandelingen, zo goed mogelijk tegen een zo'n verantwoordelijk mogelijk prijs moeten inkopen.

Competenties

Deze training draagt bij aan de ontwikkeling van de volgende competenties:

- Inkoop te zien als marketing aan inkoopzijde
- De verbale- en non-verbale communicatie vaardigheden
- Relatieve denken
- Leidinggeven aan de onderhandeling
- Besluitvaardigheid
- Beslissingsmomenten herkennen
- Afsluitvaardigheden verhogen.

Intake

Voor deze training zal een beknopte schriftelijke intake worden gedaan om een zo goed mogelijk zicht te krijgen op uw specifieke leerdoelen.

Methode

De training wordt in hoofdzaak uitgevoerd als een workshop. De theorie wordt door middel van korte bondige inleidingen verklaard. Vervolgens gaan de deelnemers dit toepassen met behulp van praktijksimulaties.

Voor meer informatie
Bel of mail naar:

OSP OPLEIDINGEN B.V.
Postbus 145
2665 ZJ Bleiswijk

Bezoekadres:
Maria Montessorilaan 19
2719 DB Zoetermeer

www.ospopleidingen.nl
info@ospopleidingen.nl
Tel: 079 - 361 61 16
Fax: 010 - 892 09 60

OSP Opleidingen

Inhoud

- De plaats van een onderhandeling in het inkoopproces
- De macht of onmacht van een onderhandelaar
- De voorbereiding voor een onderhandeling
- Onderhandelen is mensenwerk
- Stijlen van onderhandelen
- Het maximum uit een onderhandeling halen
- Doen van concessies
- Omgaan met tegenwerpingen
- Het bereiken van een win-win situatie.

Werkvormen

Bij deze training maken we gebruik van voor de cursisten aantrekkelijke werkvormen, zoals:

- Plenaire discussies
- Rollenspellen
- Cases
- Mini-teaching.

Duur van de training

De training onderhandelen voor inkopers duurt 2 dagen.

Locatie en Data

Deze training wordt verzorgd in het midden van Nederland of op locatie.

Voor de actuele data verwijzen wij u door naar onze website: www.ospopleidingen.nl

Incompany

Uiteraard is het mogelijk om dit programma af te stemmen op de specifieke behoeften van uw organisatie en als een incompany training te organiseren. Hiervoor maken wij graag met u een afspraak.

Inschrijfkosten

995 euro (exclusief BTW) inclusief lunch, koffie, thee en naslagwerk

Voor meerdere deelnemers gedurende een heel jaar, ongeacht in één of meerdere OSP trainingen, kunt u met ons een overeenkomst sluiten.

Inschrijven

Graag reserveren wij een plek voor u in deze training. U kunt ons bereiken via:

OSP Opleidingen B.V.
Postbus 145
2665 ZJ Bleiswijk

Tel.: 079 – 361 61 16
Fax: 010– 892 09 60

E-mail: info@ospopleidingen.nl
Website: www.ospopleidingen.nl