

WRITER'S
CLASS

DE DIRTY TRICKS

VAN HET ONDERHANDELEN

Leer de geschreven en ongeschreven regels van het onderhandelen en verbeter uw machtspositie.



Onder de deskundige leiding van:

George van Houtem

Vennoot
HOLLAND CONSULTING GROUP

Directeur
HGC ONDERHANDELINGSINSTITUUT

Waarom dit programma?

“WIN-WIN, PARTNERSHIP, GEZAMENLIJK BELANG ...” VERSUS “RESULTAATGERICHT ONDERHANDELEN”

Iedereen onderhandelt. Honderden boeken en evenveel trainingen leren ons hoe wij hierbij een win-win relatie moeten nastreven, de gezamenlijke belangen moeten onderstrepen en zo tot een partnership groeien. De realiteit leert ons echter iets anders. Partnership is vaak een luxe. Eigenbelang en resultaat zijn eer-

der de regel. Zeker in het huidige economische klimaat waardat “eerst wij, dan jij” geldt. Het gemeenschappelijke belang krijgt immers pas aandacht eens het eigenbelang is gerealiseerd. En hiertoe worden de **DIRTY TRICKS** niet geschuwd.

BENT U VOORBEREID OP DEZE DIRTY TRICKS?

Hoewel u ongetwijfeld goed getraind bent, bent u niet voorbereid op **DIRTY TRICKS**. Laat staan dat u deze zelf kunt toepassen. Daarom organiseert het IFBD deze unieke workshop **DIRTY TRICKS van het Onderhandelen**. Want eerder vroeg dan laat, krijgt u

hiermee te maken... Deze dag leert u niet alleen de snode tactieken en strategieën te herkennen, maar deze ook te counteren of zelf toe te passen.

KENT U DE DIRTY TRICKS EN KUNT U ZE WEERLEGGEN?

Maar hoe countert u de allerlaatste eis? Wat met ‘schijnonderhandelingen’? En wat met een emotioneel beroep op uw welwillendheid? Wat is een “nibble” of een “bogey”? En de salami-tactiek? Hoe weerlegt u dreigingen? Wat met ‘laat ons het verschil delen’? Of agendamaniplatie en tijdsdruk? Of onbestaande risico’s? Het ontkennen van beslissingsbevoegdheid? De altijd betere aanbieding van de concurrent? De rigide verkoopvoorwaarden? Dat allerlaatste kleine percentje? Het ‘*ik krijg dit niet goedgekeurd behalve als u...*’

Wie werd nooit met één van deze **DIRTY TRICKS** geconfronteerd tijdens een onderhandeling? Wie heeft nooit toegegeven, na een lange onderhandelingsfase, azend op dat contract? Wie is nog nooit door een gehaaide inkoper of verkoper in de luren gelegd?

PINGELEN, OVERLEGGEN OF ONDERHANDELEN ... AAN U DE KEUZE

Selectieve informatieverstrekking en psychologische druk. Manipulaties en dreigementen... Soms omfloerst en gemaskeerd, vaak keihard en open. Een goed onderhandelaar onderkent de strategie van zijn partner en zet net die ene slimmere zet. Hoe u

dat doen moet, leert u van onze toptrainer George van Houtem. Hij toont u niet alleen hoe de **DIRTY TRICKS** werken, maar ook hoe te reageren én te counteren met succes.

UW TRAINER

Mr. **George van Houtem** MBA, van opleiding jurist, is als vennoot aan Holland Consulting Group verbonden. Hij begeleidt onderhandelingen, treedt op als voorzitter en bemiddelt bij zakelijke geschillen en conflicten. Hij adviseert bedrijven en instellingen in hun onderhandelingen en traint en coacht onderhandelaars op hun onderhandelingsvaardigheden en –technieken. Hij is als onderhandeldeskundige samen met prof. dr. Willem Mastenbroek mededirecteur van HCG onderhandelingsinstituut.

George van Houtem is tevens een veel gevraagd spreker op congressen en seminars. Zijn boek “De Dirty Tricks van het onderhandelen” is een absolute bestseller. Het behoorde meteen na verschijning al tot de best verkochte boeken op Managementboek.nl en is sindsdien een vaste bewoner van de top 3, zowel in België als in Nederland.



Programma

Module 1: Realiseren van de eigen belangen en doelstellingen

- ◆ Hoe bereik ik het door mij gewenste resultaat?
- ◆ De techniek van de psychologische ankers; het plaatsen van piketpaaltjes in het hoofd van de ander.
- ◆ Het spel van de concessies. Hanteer spanning en beïnvloed de verwachting van de ander.
- ◆ Gebruik de impasse in uw voordeel.
- ◆ Herkennen en pareren van **DIRTY TRICKS** in de openingsfase.

Module 2: Vergroten van uw machtspositie aan de onderhandelingstafel

- ◆ Hoe ga ik om met dominante onderhandelingspartners?
- ◆ De krachtigste beïnvloedingswapens.
- ◆ Vergroten van uw overtuigingskracht.
- ◆ Herkennen en pareren van **DIRTY TRICKS** in het middenspel.

Module 3: Flexibiliteit en overzicht verkrijgen

- ◆ Hoe houd ik grip en overzicht in onderhandelingen?
- ◆ Vergroot uw explorerend vermogen.
- ◆ Overkoepelend onderhandelingsmodel; inzicht in onderhandelingsstijlen.
- ◆ Herkennen en pareren van **DIRTY TRICKS** in de eindfase.

Module 4: De fasering van onderhandeling

- ◆ Welke fases doorloopt een onderhandeling?
- ◆ De do's and don'ts in elke fase.
- ◆ Hanteren van spanning en emotie.
- ◆ De belangrijkste technieken op een rijtje.



INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

WERKWIJZE

De verschillende onderwerpen zullen aan de hand van korte theoretische inleidingen en voorbeelden uit de praktijk worden behandeld. Telkens zullen aan de hand van praktische oefeningen de belangrijkste vaardigheden worden getraind.

Deze compacte ééndaagse training “**De Dirty Tricks van het onderhandelen**” leert u steviger onderhandelen en meer resultaat halen uit uw onderhandeling. U ontdekt de échte regels van het spel en consolideert of verbetert uw machtspositie. U leert manipulaties te herkennen of zelf toe te passen.

VERLOOP VAN DE DAG

- 08.30 Ontvangst, registratie & koffie.
- 09.00 Start van de cursusdag met voorstelling van de docent.
- 12.30 Lunch.
- 17.00 Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

DE WRITER'S CLASS

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

“**De Dirty Tricks van het onderhandelen**” maakt deel uit van de Writer's Class. Het IFBD selecteert voor u de beste managementboeken, maar ook de beste schrijver-trainers.

Na deze Writer's Class gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.



