

Commercieel onderhandelen

“Er gebeurt niets totdat iemand iets verkoopt.”

Een win-win-win situatie is de uitkomst van een succesvolle onderhandeling! U heeft dan namelijk gezorgd voor een tevreden klant, omzet voor uw bedrijf, en persoonlijk succes. Het behalen van dit maximale resultaat verloopt niet zonder slag of stoot. U krijgt te maken met de emoties en niet-rationele argumenten, met reglementen die door het bedrijf zijn vastgelegd, met gedane toezeggingen en niet nagekomen afspraken, etc.. Tijdens deze training leert u met deze barrières om te gaan. U leert onder moeilijke omstandigheden de weg naar een win-win-win oplossing te vinden.

Men leert:

- Wat is het verschil tussen verkopen en onderhandelen.
- Wat moet u van uw tegenpartij weten?
- Wat moet u voor een onderhandeling weten?
- Welke houding neemt u aan?
- Hoe speelt u in op het gedrag van anderen tijdens de onderhandeling?
- Wanneer begint u met het onderhandelingsgesprek?
- Wat is de beste plaats aan tafel tijdens de onderhandeling?
- Hoe benut u non-verbale communicatie?
- Hoe leert u beter en actiever te luisteren?
- Waar en wanneer doet u concessies en waar en wanneer niet?
- Wanneer neemt u een time-out?
- Hoe rond u een onderhandeling af?

Training voor:

Verkopers, verkoopadviseurs, accountmanagers.

Hoe het werkt:

De training is een wisselwerking van uitleg, interactie en praktijkoefening en duurt, afhankelijk van uw wensen **2 werkdagen**.

De cursus wordt vooraf met u doorgesproken en op maat gemaakt. Achteraf ontvangt u video opnamen van de praktijkoefeningen.

Op onze website krijgt u toegang tot de gebruikte documentatie en u blijft op de hoogte van alle ontwikkelingen op het vakgebied.

Resultaat:

Na deze training bent u in staat om:

- Zelfverzekerder te onderhandelen
- De beweegredenen van uw tegenpartij beter herkennen en begrijpen
- De non-verbale communicatie te benutten
- Win-win-win resultaten te bereiken

U investeert voor deze tweedaagse training een bedrag van € 890,- p/p exclusief BTW, inclusief deelnemersmaterialen en trainingtools.