

A person wearing a black hooded jacket is holding a black cylindrical smoke flare in their right hand, raised high. The flare is emitting a thick, vibrant red smoke that drifts upwards and to the right. The background is a blurred cityscape with a prominent tower on the left. A semi-transparent red horizontal band is overlaid across the middle of the image, containing the main title. The overall mood is dramatic and intense.

Onderhandelen

A I R

2SpeakUp.com

Onderhandelen is een essentieel onderdeel van het creëren van waarde voor een organisatie.

Het heeft invloed op de relaties die u op de werkvloer heeft, maar ook op het succes van uw organisatie. Of u nu op zoek bent naar projectmiddelen, een nieuwe strategie probeert te implementeren of een deal met een klant sluit, sterke onderhandelingsvaardigheden zijn essentieel.

Dit programma zal de prestaties van managers en leidinggevenden die het volgende niveau van effectiviteit als leider willen bereiken en de voorsprong op de concurrentie willen vergroten, een boost geven.

Tijdens de training in VR krijgt u de mogelijkheid om onderhandelingstechnieken in rollenspellen te oefenen.

- Onderhandelen over de prijs van een nieuw contact
- Mensen winnen met uw nieuwe projectidee
- Onderhandelen van service- of leveringsovereenkomsten met leveranciers
- Een klant zover krijgen dat hij zijn zaken met u kan vernieuwen
- Verkopen aan een moeilijke klant
- Onderhandelen over een projectdeadline met je baas
- Onderhandelen met een klant over de prijs en voorwaarden van een verkoop

Waarom een 2SU Virtual Reality training

- Groeien van vertrouwen
- Verbeteren van de interacties
- Praktijk van stress in VR
- Nuttige werkbladen
- Spreekpraktijk

Het draagt bij aan het groeien van vertrouwen in een kantoor- of werkomgeving. U kunt zo vaak oefenen als u wilt in onze realistische virtuele simulaties, zodat u klaar bent voor de werkplek.

Cursusinhoud



VR-opleiding en persoonlijke coaching

De VR scenario's moeten toegankelijk zijn via de app. Nadat u zich heeft ingeschreven voor deze cursus, sturen wij u een toegangscode om de VR scenario's binnen de app te ontgrendelen. Download onze app in de Apple App store, Google Play store, Viveport of Oculus store. Voer de toegangscode in en begin te oefenen. De VR-praktijk maakt de resterende 40% van de cursus uit.

VR-Training: Unieke VR scenario's voor deze cursus

Oefen het beheer van stress met de toonaangevende VR training. Op belangrijke momenten tijdens het live gedeelte van de cursus wordt u gevraagd om het geleerde te oefenen in een van de volgende VR trainingsscenario's.

Persoonlijkheidsprofiel

Na het maken van een online test ontvangt u uw persoonlijkheidsprofiel. Dit persoonlijkheidsprofiel zetten wij in tijdens al onze trainingen. Hierdoor leert u bewuster met u zelf om te gaan, uw collega's te waarderen, mogelijkheden en angsten te ontdekken en behoeften te meten. Hierdoor motiveert u anderen beter en sneller en weet u ook hoe u het best gemotiveerd wordt.



Dag 1

deel één



Nieuwe contracten

- Onderhandelen over de prijs van een nieuw contact
- Mensen overtuigen met uw nieuwe projectidee
- Onderhandelen over service- of leveringsovereenkomsten met leveranciers
- Een klant zover krijgen om zaken met u te vernieuwen

Pauze

Dag 1

deel twee



Verkopen aan een moeilijke klant

- Onderhandelen over een projectdeadline met je baas
- Onderhandelen met een klant over de prijs en voorwaarden van een verkoop

Dag 2

deel één



Inzicht in de belangen en doelstellingen van alle partijen

- Stel de maximale waarde voor uw organisatie en uzelf veilig
- Denk na over persoonlijk gedrag en verfijn uw aanpak
- Hoe persoonlijke vooroordelen de onderhandelingen beïnvloeden
- Omgaan met irrationele mensen en uitdagende relaties
- Verbetering van de communicatie door actief te luisteren en vragen te stellen

Pauze



Dag 2

deel twee



Het maken van aanbiedingen op het juiste moment en op de juiste manier

- Concurrentie omzetten in samenwerking
- Effectiever beheer van de onderhandelingsteams
- Herkennen wanneer je van de tafel moet weglopen
- Begrijp de onderhandelingsdynamiek en hoe je je kunt voorbereiden op onzekerheid
- Los kleine verschillen op voordat ze escaleren

Onderhandelen
Incompanytraining

Duur : 2 dagen

Prijs : € 2350,-



2SpeakUp

Keizerstraat 21

7411 HD Deventer

The Netherlands

+31(0)6 46 92 65 41

jet.waanders@2speakup.com