

Als u een verkoopfunctie vervult, zult u de situatie waarin de klant 'er méér uit wil slepen', ongetwijfeld uit ervaring kennen. U staat voor een dilemma: geeft u de korting niet, dan loopt de klant misschien weg, geeft u de korting wèl, dan geeft u wellicht meer weg dan u eigenlijk wilt. Wat u nodig heeft, is inzicht en vaardigheid in het lastige en tegelijk boeiende vak dat we onderhandelen noemen: het zoeken van creatieve win-win-oplossingen met behoud van de goede relatie.

Winstgevend onderhandelen™

Help, de klant wil onderhandelen... Wat nu?

Training van 2 dagen

Voor wie? Voor alle medewerkers van bedrijven met een commerciële functie, zowel in de buitendienst als aan de telefoon, maar ook voor inkopers. Kortom: voor iedereen die ooit in aanraking komt met het begrip 'korting'. Deze training vormt een uitstekend vervolg op onze verkooptrainingen.

Wie is mijn trainer? De training wordt gegeven door een ervaren trainer die regelmatig met gecompliceerde onderhandelsituaties te maken heeft; voor zijn eigen bedrijf en als communicatieadviseur.

Wat leer ik?

In deze training richten we ons op het realiseren van optimale commerciële resultaten. U leert omgaan met het kortingsconflict. U leert de situatie herkennen en inschatten, u leert hoe het onderhandelproces in elkaar zit en u leert op praktische wijze het onderhandelen onder de knie te krijgen. Dit gebeurt zowel aan de hand van algemene oefeningen als ook aan de hand van uw eigen beschrijving van uw specifieke onderhandelsituaties. Aan het eind van de training bent u in staat om niet al te ingewikkelde onderhandelingen zelfstandig en succesvol te voeren.

Unieke werkwijze Bij IMK Opleidingen begint het leren al direct na inschrijving. Wij bieden u een breed leerconcept, waarvan de training de kern vormt. Vooraf ontvangt u digitaal een preview van het lesmateriaal inclusief voorbereidingsopdracht. De training zelf is bijzonder interactief, met de nadruk op het toepassen van de theorie. Zelfanalyses, oefeningen, discussies en ervaringsuitwisseling maken het leerproces persoonlijk en zeer praktijkgericht. Tussentijds onderhoudt u contact met uw leerpartner en/of medecursisten en werkt u aan een specifieke opdracht. Na afloop is het toepassen in de werksituatie van groot belang. U kunt blijven sparren met uw leerpartner en nog zes weken

Aanverwante cursussen

- Basiscursus *Acquisitie en opdrachtverwerving* (2 dagen)
- Training *Telefonische verkoop en acquisitie* (2 dagen)
- Cursus *De winnende offerte* (2 dagen)
- Training *Effectief accountmanagement* (2 dagen)



Programma

- Het schaarsteconflict als basis voor het onderhandelen
- De valkuilen; te veel vechten of te veel samenwerken
- De vier fasen in het onderhandelproces
- Concessies; welke zijn goed en welke niet?
- Praktische oefeningen waarmee de angst voor beschadiging van de relatie met uw onderhandel-partner of klant afneemt
- Voorbereidingsopdracht dag 2: praktijkervaring noteren
- Analyse van de beschreven situaties
- We ontwikkelen gezamenlijk een succesvolle onderhandelstrategie
- We spelen de situatie na in een veilige omgeving
- De trainer geeft u persoonlijke adviezen ten aanzien van uw sterke kanten en verbeterpunten



Deze training wordt alleen op maat als incompanytraining uitgevoerd.



Graag bespreken we met u de mogelijkheden voor uw organisatie.
Neem contact op met IMK Support op **0172 - 42 34 56**