

Gaat u goed  
voorbereid  
onderhandelen of  
gokt u dat het wel  
goed komt?



Online aanmelden kan ook via [alexvangroningen.nl](http://alexvangroningen.nl)

Bedrijf \_\_\_\_\_

Bedrijfsactiviteit \_\_\_\_\_

Adres \_\_\_\_\_

Postcode \_\_\_\_\_

Plaats \_\_\_\_\_

Tel. bedrijf \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

Naam \_\_\_\_\_ m/v

Voornaam \_\_\_\_\_

Functie \_\_\_\_\_

Email \_\_\_\_\_ @

Ja, ik schrijf bovenstaande in voor de Training  
Onderhandelen op:

- 9, 10 en 11 mei 2012  
Hotel Mercure Amsterdam Airport
- 12, 13 en 14 september 2012  
Hotel Mercure Utrecht Nieuwegein
- 21, 22 en 23 november 2012  
Hotel Mercure Amsterdam Airport

Fax uw inschrijving naar Alex van Groningen BV  
020 6391025 of stuur deze in een ongefrankeerde envelop  
naar Antwoordnummer 47252, 1070 VC Amsterdam.

Datum \_\_\_\_\_ Handtekening \_\_\_\_\_



Alex van Groningen BV  
Burgemeester Haspelslaan 63, 1181 NB Amstelveen  
Tel 020 6390008, Fax 020 6391025  
[info@alexvangroningen.nl](mailto:info@alexvangroningen.nl), [alexvangroningen.nl](http://alexvangroningen.nl)

**BEL ONS VOOR MEER INFORMATIE : 020 6390008**

**ALEX VAN GRONINGEN BV** helpt sinds 1993 financiële professionals met het vergroten van hun kennis, het uitbreiden van hun netwerk en het versnellen van hun carrière. **PRIJS** Uw investering bedraagt per persoon 2.395 euro. De prijs is exclusief BTW en geldt tot 31/12/2012. Lunch, koffie/thee, diner en documentatie zijn inbegrepen. **PE PUNTEN** Deze training levert 25 PE punten op, zie [alexvangroningen.nl](http://alexvangroningen.nl). **LOCATIE** De cursus vindt plaats in een luxe 4/5-sterren hotel. Indien u wilt overnachten reserveert u tegen speciaal tarief - voor eigen rekening - een kamer bij het hotel. De locatie kan door omstandigheden wijzigen. **CURSUSMAP** Alle deelnemers ontvangen een map die uitstekend als naslagwerk kan worden gebruikt. **ANNULEREN** Als u onverhoopt bent verhinderd, dan kunt u zich door een collega laten vervangen. Ook kunt u -één keer- tot drie werkdagen voor aanvang de datum waarop u deelneemt wijzigen (100 euro). Schriftelijk annuleren kan tot 30 dagen voor aanvang van de oorspronkelijke cursusdatum onder berekening van 100 euro administratiekosten exclusief BTW. **GARANTIE** Bent u niet tevreden over deze training dan kunt u in overleg kosteloos een ander programma uit ons aanbod volgen. **INSCHRIJVEN** U schrijft zich in door de antwoordcoupon volledig ingevuld en ondertekend te faxen naar 020 6391025. Per omgaande ontvangt u een bevestiging en een factuur. Aanmelden via internet of e-mail is sneller. **CERTIFICAAT** Alle deelnemers ontvangen na afloop een certificaat. © **COPYRIGHT** Amstelveen 2012 Alex van Groningen BV. Onze algemene voorwaarden zijn van toepassing op dit programma - zie onze site. Uw gegevens kunnen worden gebruikt voor het toezenden van informatie door Alex van Groningen BV. Heeft u hier bezwaar tegen? Stuur dan een fax naar 020 6391025.

### **VOLG 'S LANDS BESTE ONDERHANDELINGSTRAINING EN MAAK DIRECT BETERE DEALS**

#### **MAAKT U DEZE FOUTEN WEL EENS?**

- U ziet een impasse niet als een kans en breekt daarom vroegtijdig de onderhandelingen af.
- U voelt zich geïntimideerd en verliest de focus op uw doelstellingen.
- U weet niet hoever u door wilt gaan in de onderhandelingen en loopt daarmee uw kansen mis.
- U doorziet de tactieken van uw onderhandelpartner niet snel genoeg en geeft meer dan nodig is.
- U verwacht onderhandelen met 'scoren' en hebt geen oog voor de belangen van de ander.

Na het volgen van de Training Onderhandelen maakt u deze fouten in elk geval niet meer.

**25 PE PUNTEN**



**VOLG 'S LANDS BESTE ONDERHANDELINGSTRAINING EN MAAK DIRECT BETERE DEALS**

**ALEX VAN  
GRONINGEN**

[alexvangroningen.nl](http://alexvangroningen.nl)

*Gaat u goed  
voorbereid  
onderhandelen of  
gokt u dat het wel  
goed komt?*

9, 10 en 11 mei 2012  
Hotel Mercure Amsterdam Airport

12, 13 en 14 september 2012  
Hotel Mercure Utrecht Nieuwegein

21, 22 en 23 november 2012  
Hotel Mercure Amsterdam Airport

**DRIEDAAGSE TRAINING VOOR DIRECTIE, MANAGEMENT, SALES & ADVISEURS**

# ONDERHANDELEN

[alexvangroningen.nl](http://alexvangroningen.nl)

25 PE PUNTEN



*Gaat u goed  
voorbereid  
onderhandelen of  
gokt u dat het wel  
goed komt?*

# ONDERHANDELEN

DRIEDAAGSE TRAINING VOOR DIRECTIE, MANAGEMENT, SALES & A

## PROFITEER

Moet u voor uw werk regelmatig onderhandelen en staan daarbij grote belangen op het spel?

Bent u er van overtuigd dat u meer kunt halen uit uw onderhandelingen?

En dat u met wat extra moeite veel geld kunt verdienen of besparen?

Speelt u altijd adequaat in op de verbale en de non-verbale stijl van uw onderhandelingspartners?


Wilt u optimaal gebruik (kunnen) maken van de fouten van de tegenpartij?

Ervaart u een impasse als een uitdaging of een probleem?

Wilt u dat u en uw onderhandelingspartner beiden tevreden zijn over het resultaat?

Volg de training en profiteer direct in uw komende onderhandelingen.

## HOOFDDOCENT

Thomas van der Heijden heeft meer dan 15 jaar ervaring in het trainen van directies bij onderhandelen. Hij is verbonden aan Bureau Zuidema. 

## BESTEMD VOOR

Directieleden, managers, verkopers, inkopers en adviseurs.

## EERSTE DAG 09.30 UUR - 19.30 UUR

### De strategische aanpak

- Hoe bereidt u zich op het onderhandelingsproces voor?
- Zo maakt u een belangenanalyse.
- Verstevig uw onderhandelingspositie.
- Wanneer bent u tevreden met het onderhandelingsresultaat?

### Innerlijke houding

- Wanneer kunt u veilig op uw intuïtie afgaan?
- Dit is 'the winning mood' en zo maakt u die zich eigen.
- Zo blijft u flexibel tijdens het onderhandelingsproces.

### Winnende tactieken

- Welke openingstactieken zijn er en hoe wendt u die in uw voordeel aan?
- Zo vergroot u uw onderhandelingsruimte.
- Welke onderhandelingsstrategieën staan tot uw beschikking om uw doelstellingen te bereiken?
- Hoe verhoogt u de prijs van wat u onderhandelt zonder dat het u iets kost?

## TWEDE DAG 09.00 UUR - 19.30 UUR

### Onderhandelingsstijlen en beïnvloeding

- Doorzie uw eigen stijl en het effect daarvan op uw gesprekspartners.
- Hoe beïnvloedt u de onderhandelingsstijl van uw gesprekspartners?
- Zo werkt non-verbaal gedrag in uw voordeel.

### Machtsverhoudingen

- Hoe bepaalt u welk risico u wilt lopen?
- Zo analyseert en beïnvloedt u de machtsbalans tijdens het onderhandelingsproces.
- Hoe zorgt u in uw belang ook voor het belang van uw onderhandelingspartner?

'De Training Onderhandelen geeft u een voorsprong in al uw deals. U krijgt inzicht in tientallen succesvol bewezen technieken. U ontdekt hoe u de stijl van uw opponent doorziet, pareert en in uw voordeel benut', Thomas van der Heijden, trainer.

Volg deze training op een van de volgende data:

9, 10 en 11 mei 2012

Hotel Mercure Amsterdam Airport

12, 13 en 14 september 2012

Hotel Mercure Utrecht Nieuwegein

21, 22 en 23 november 2012

Hotel Mercure Amsterdam Airport

ALEX VAN  
GRONINGEN

alexvangroningen.nl

# LEN

ADVISEURS

Online aanmelden kan via [alexvangroningen.nl](http://alexvangroningen.nl)

## Complexe onderhandelingen

- Hoe betreft u uw achterban bij de onderhandelingen?
- Wat is het effect van de achterban van uw onderhandelingspartner op zijn onderhandelingsstrategie?
- Hoe betreft u het informele circuit bij uw onderhandelingen?

## DERDE DAG 09.00 UUR - 17.00 UUR

### Voorkom valkuilen en fouten

- Welke fouten maken onervaren onderhandelaars?
- Hoe voorkomt u dat u deze fouten maakt?
- Maakt u (optimaal) gebruik van de fouten van uw onderhandelingspartner?

### Overwin moeilijke situaties

- Hoe reageert u op een impasse?
- Hoe gaat u om met een lastige onderhandelingspartner?
- Van welke technieken maken 'harde onderhandelaars' gebruik en hoe speelt u daar op in?
- Welke stijlen van conflictantering zijn er en in welke situaties past u deze toe?
- Zo sluit u onderhandelingen winnend af.



## VOORDELEN

### Praktische kennis

U kent de ins en outs van het onderhandelen en weet ze toe te passen in uw werksituatie.

### Technieken

U bent sterk in iedere onderhandelings situatie, dankzij de vele technieken waarmee u tijdens de training kennismaakt.

### Effect op anderen

U hebt inzicht in uw stijl en het effect ervan op anderen, door de rollenspelen en de feedback die een integraal onderdeel vormen van de training.

### Moeilijke situaties

U reageert adequaat in moeilijke onderhandelings situaties, omdat u deze in de training volop oefent.

### Win-win

U weet hoe u het onderhandelingsproces in uw voordeel én in dat van uw onderhandelingspartner kunt beïnvloeden dankzij de beproefde onderhandelingsstrategie die u zich met de training eigen maakt.

### GARANTIE

Wij zijn overtuigd van de kwaliteit van deze training. Indien u niet tevreden bent kunt u gratis één van onze andere programma's volgen. Zonder discussie. Want u bepaalt zelf of u tevreden bent.