

DUUR
GROEPSGROOTTE

0,5 dag
8 cursisten

Inleiding

In de cursus Onderhandelen krijg je inzicht en gereedschap om beter te kunnen onderhandelen.

Doelgroep

Iedereen binnen uw bedrijf, die commerciële gesprekken heeft met klanten. Functies: verkopers binnen- en buitendienst, projectleiders, salesmanagers, directie.



Cursusopbouw

- voorbereiden
- omgaan met tegenwerpingen en weerstanden
- onderhandelingshoudingen herkennen
- verantwoorden van een (meer)prijs met klantgerichte toegevoegde waarden
- hoe het onderhandelklimaat positief te beïnvloeden

Cursusdoelen

Inzicht en gereedschap krijgen om beter te kunnen onderhandelen.

Afsluiting

Minder marge weggeven, win/win situatie ontwikkelen, prettige relaties opbouwen. Je ontvangt een bewijs van deelname.

Voorkennis

Geen voorkennis benodigd.