

Opleiding

Onderhandelingstechnieken om uw aankopen te optimaliseren

Geniet van een verpersoonlijkte verbetering van uw aankoopgedrag!

Duur van de cursus: 1 dag

Opties: Formule 'In-house' (tot 3 deelnemers) 
Opleiding 'op maat' in het bedrijf

Verkrijgbaar in:    

Contact : Marita Guilmot-Lennertz - forum@esap.be - Tel 02/771.43.13



Formule 'In house'

- De docent verplaatst zich naar de locatie van uw keuze:
→ geen problemen van verplaatsing en tijds winst voor uw medewerkers
- Uren van de cursus aangepast aan de behoefte van de deelnemers: zo weinig mogelijk impact op hun dagelijkse bezigheden
- Inhoud van de opleiding: 'standaard'



Opleiding voor kaders en aankoopverantwoordelijken

Onderhandelingstechnieken om uw aankopen te optimaliseren

Geniet van een verpersoonlijkte verbetering van uw aankoopgedrag!

Vaststellingen en doelstellingen

Elk aankoop vereist informatie en onderhandeling; de aankoopverantwoordelijke zal de beste technische en economische voorwaarden voor zijn onderneming opzoeken. Daar hij meer en meer met verkopers te doen zal hebben die ervaring hebben opgedaan in overtuigende verkooptechnieken, zal hij zich eveneens de verkoop- en onderhandelingstechnieken eigen maken. Dit om het onderhandelingsonderhoud te kunnen leiden en afsluiten en om een voordelige oplossing voor zijn onderneming te behalen zowel op financieel als op kwalitatief gebied.

Pas onderhandelingstechnieken toe en U zult uw aankoopproces gevoelig verbeteren!

De aankoopverantwoordelijken dienen inderdaad oplossingen te vinden om:

- Het verkoopcontact in de meest onvoorziene omstandigheden te leren voorbereiden: de gesprekspartner snel te leren kennen en te begrijpen hoe hij dient te worden aangesproken.
- Te leren hoe de aankoop op aangename wijze zowel voor de aankoper als voor de verkoper te doen verlopen: de onderhandelingsmarges leren inschatten
- Te leren overtuigen: de argumenten uitkiezen en de bezwaren beantwoorden.
- Te leren afsluiten: een of meerdere verbintenissen onmiddellijk kunnen bekomen.

Toegevoegde waarden en resultaten van de voorgestelde methode

- De voorgestelde vorming verschilt van de meeste vormingen in marketing en in aankoop/verkooptechnieken door haar hoge graad van interactieve tussenkomsten van de deelnemers.
- Elke vorming begint met een vragenlijst, in meer dan 400 ondernemingen getest, om na te gaan of met de succesfactoren van de commerciële praktijken wordt rekening gehouden, en vervolgens, om de verbeteringspunten te bepalen die aan de verwachtingen van elke deelnemer beantwoorden. De inhoud van de vorming is verpersoonlijkt: na de behandeling van de basisprincipes van marketing, worden de problemen en verwachtingen van elke deelnemer prioritair behandeld.

De toegevoegde waarden van de vorming zijn:

- Een snelle audit van de kwaliteit van de commerciële praktijken op basis van de antwoorden op de vragenlijst.
- Concrete verbeteringsvoorstellen in commerciële praktijken op korte en lange termijn.
- Verbeteringsvoorstellen rechtstreeks gelinkt aan de problemen eigen aan de onderneming.
- Verbeteringen op korte termijn van het bestaande leveranciersbestand.
- Verbeteringen op korte termijn van de manier waarop nieuwe leveranciers worden overtuigd en aangeworven.
- Bepaling van een realisatietermijn van de genomen beslissingen.

Inhoud (basistructuur)

- Zijn gesprekspartner leren kennen
 - De sociale stijlen: kenmerken en wekwijze
 - Hoe de verkoper aanspreken
- De relatie aankoop-verkoop
 - Ontledingsmethode van een onderneming
 - De marketingbenadering
 - Verbetering van de marketing mix
 - Opbouw van een actieplan
 - Presentatietechniek voor een product
 - De kenmerken van een goede presentatie
 - Inzicht van de aankoop- en verkooptechnieken
 - De voorbereiding van de aankoop: de stappen van het aankoopproces

- Bepaling en onderzoek van de nood (het probleem)
- Informatie inwinnen over het product/dienst
- Inschatting (evaluatie) van de alternatieve producten
- De aankoopbeslissing
- De gevoelens na aankoop
- Kennis van het product: het argumentarium
 - Het product, de dienst, het personeel, het verkooppunt , het imago
 - Inleiding tot het TCObegrip (Total Cost of Ownership)
- Bepaling van doelstellingen daar de koper
- De stappen van de onderhandeling
 - De voorbereiding van het onderhoud
 - De contactname met de verkoper
 - De uitwisseling van informatie
 - De verkoper overtuigen
 - Afsluiten
- Basisbeginselen van de onderhandeling

Doelgroep

- De verantwoordelijken van aankoop
- De verantwoordelijken van commerciële en marketingdiensten
- Alle personen die in één verbetering van de commerciële en aankoopmethodes zijn geïnteresseerd.

Animator : C. DE VILLENFAGNE

- Bedrijfsleider;
- Raadgever bij meerdere ondernemingen;
- Gespecialiseerd in de opstelling van commerciële en marketingplannen in industriële en dienstondernemingen;
- Raadgever bij de UWE voor de Internationale Marketingcel;
- Raadgever bij ondernemingen voor de bevordering van export.

Praktische informatie

Formule 'In house'

Duur van de opleiding: 1 dag

Inhoud : standaard inhoud zoals hiervoor vermeld

Aantal deelnemers: tot 3 deelnemers (bij meer dan 3 personen: ons contacteren)

Plaats : in uw bedrijf, plaats & infra door u verzorgd.

Uren schema: van 10h00 tot 17 h00

Deze urenregeling laat de deelnemers toe hun courante zaken uit te voeren

De klant zorgt er echter voor dat de deelnemers niet worden gestoord tijdens de opleiding

Prijs : 2 personen : 980 €(+21% BTW)

3^e persoon : + 220 € (+21% BTW)

Meer dan 3 personen :ons contacteren

Deze prijs omvat de documentatie en de verplaatsing van de docent in België

Documentatie :de documentatie zal voor de cursus per e-mail worden doorgestuurd

Infrastructuur : een whiteboard of een flipchart dragen bij aan de kwaliteit van de opleiding

Inschrijving : zie hierna

Contactpersoon : Marita Guilmot-Lennertz - forum@esap.be - Tel 02/771.43.13

Opleiding 'op maat' in het bedrijf

Duur van de opleiding: 1 dag

Inhoud : de inhoud van de hierin beschreven opleiding kan worden aangepast volgens uw behoeften en op maat van uw situatie en verwachtingen. In dat geval zal de docent contact met u opnemen voor een onderhoud waar u uw wensen voorlegt teneinde de inhoud op punt te stellen

Aantal deelnemers : vanaf 2 deelnemers zonder het quotum van 10 deelnemers te overschrijden teneinde een goede interactiviteit te garanderen.

Plaats : in uw lokalen of andere locatie door u voorzien.

Prijs : Groep tot 10 personen: 1700 €(+21% BTW)

In deze prijs zijn inbegrepen de documentatie en de verplaatsing van de docent in België

Documentatie: de documentatie zal voor de cursus per e-mail worden doorgestuurd

Inschrijving : zie hierna

Contactpersoon: Marita Guilmot-Lennertz - forum@esap.be - Tel 02/771.43.13

Inschrijvingsformulier : formule 'In house'

Terug te sturen naar FORUM Event – Kaatsspellaan 13 - 1150 Brussel of per fax. 02/771.31.70

[On-line inschrijven](#)

Inschrijvingsformulier : Onderhandelings technieken om uw aankopen te optimaliseren

BEDRIJF :
STRAAT & Nr :
POSTNR & STAD/GEMEENTE

Contact in uw bedrijf:

NAAM & VOORNAAM:.....
FUNCTIE:..... TEL.....
GSM : E-MAIL.....

DEELNEMER 1 : NAAM & VOORNAAM:
FUNCTIE : E-MAIL :
DEELNEMER 2: NAAM & VOORNAAM:.....
FUNCTIE : E-MAIL :
DEELNEMER 3 : NAAM & VOORNAAM :
FUNCTIE : E-MAIL:

Plaats van de opleiding (indien anders dan het bedrijfsadres hierboven)

NAAM en PLAATS (hotel, bedrijf...).....
STRAAT & NR :
POSTNR & STAD/GEMEENTE :
DETAIL (zaal, zich wenden tot,...) :

Gegevens voor facturatie

NAAM& VOORNAAM:.....
FUNCTIE:.....
BEDRIJF:
STRAAT & NR :
POSTNR & STAD/GEMEENTE
BTW nr:
COMMUNICATIE (Bestelbon nummer ...) :

Inschrijving voor opleiding 'In-house':

Onderhandelings technieken om uw aankopen te optimaliseren

Prijs : 2 personen **1185,80 €** (980 €- 21% BTW) []
 3 personen **1452,00 €** (1200 €- 21% BTW) []

Gewenste periode :

Wij contacteren u om enkele data voor te stellen
Uren schema: van 10u00 tot 17u00

Ik stort de som van EUR op bankrekening nr IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB, na ontvangst van de factuur, met vermelding van het rekeningnummer.

De factuur zal u automatisch worden toegezonden na ontvangst van uw inschrijving en vanaf het moment dat de datum voor de opleiding is vastgelegd.

Annulering: Iedere inschrijving is definitief. De personen die zich hebben ingeschreven bewaren de mogelijkheid om zich te laten vervangen. Voor meer details zie [onze verkoopvoorwaarden](#).

Datum : Handtekening :

ESAP SA – FORUM Event

Kaatsspellaan 13 - B-1150 Brussel - Tel 32/2/771.43.13 - Fax 32/2/771.31.70 – GSM 32/474/53.66.43

E-mail : forum@esap.be - URL : www.esap.be

BTW BE-0423.207.931 - RPR Brussel– IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB

Inschrijvingsformulier : formule 'Op maat in het bedrijf'

Terug te sturen naar FORUM Event – Kaatsspellaan 13 - 1150 Brussel of per fax. 02/771.31.70

[On-line inschrijven](#)

Inschrijvingsformulier : Onderhandelings technieken om uw aankopen te optimaliseren

BEDRIJF :
STRAAT & Nr :
POSTNR & STAD/GEMEENTE

Contact in uw bedrijf:

NAAM & VOORNAAM:.....
FUNCTIE:..... TEL.....
GSM : E-MAIL.....

Verantwoordelijke voor de te opleidende Groep (om de inhoud van de vorming te bepalen)

NAAM & VOORNAAM:.....
FUNCTIE:..... TEL.....
GSM : E-MAIL.....

Aantal deelnemers:

Plaats van de opleiding (indien anders dan het bedrijfsadres hierboven)

NAAM en PLAATS (hotel, bedrijf...).....
STRAAT & NR :
POSTNR & STAD/GEMEENTE

DETAIL (zaal, zich wenden tot,...) :

Gegevens voor facturatie

NAAM& VOORNAAM:.....
FUNCTIE:.....
BEDRIJF:
STRAAT & NR :
POSTNR & STAD/GEMEENTE

BTW nr:

COMMUNICATIE (Bestelbon nummer ...) :

Inschrijving voor opleiding 'Op maat in het bedrijf':

Onderhandelings technieken om uw aankopen te optimaliseren

Prijs : Groep tot 10 personen - 2057,00 €(1700 €- 21% BTW)

Gewenste periode :

Wij contacteren u om enkele data voor te stellen

Ik stort de som van **2057.00** EUR op bankrekening nr IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB, na ontvangst van de factuur, met vermelding van het rekeningnummer. **De factuur zal u automatisch worden toegezonden na ontvangst van uw inschrijving en vanaf het moment dat de datum voor de opleiding is vastgelegd.**

Annulering: Iedere inschrijving is definitief. Voor meer details zie [onze verkoopvoorwaarden](#).

Datum : Handtekening:

ESAP NV – FORUM Event

Kaatsspellaan 13 - B-1150 Brussel - Tel 32/2/771.43.13 - Fax 32/2/771.31.70 – GSM 32/474/53.66.43

E-mail : forum@esap.be - URL : www.esap.be

BTW BE-0423.207.931 – RPR Brussel – IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB