

# NEGOTIATOR

2-daagse training

Jaargesprek Onderhandeling

*‘Beheers het spel,  
bepaal je eigen uitkomst’*



AccountManagementFMCG  
een must voor iedere sales professional

### ► Onderhandelen tijdens de Jaargesprekken

Slechts een aantal partijen bepalen winst of verlies. Wat als de benodigde prijsverhoging niet wordt gerealiseerd? Innovaties niet in alle winkels komen te liggen? Investerings niet tot de gewenste resultaten leiden? Het is dan ook een belangrijk proces waarin de relatie leidend is. Voor beide partijen bestaat een groot afbreukrisico. Zicht houden op wederzijdse belangen is leidend om tot een goed resultaat te komen.

### ► Voor wie is de Negotiator?

Je bent verantwoordelijk voor accounts binnen FMCG (Food/Drug/Farmacy) en de jaargesprekken staan voor de deur. Misschien ga je dit voor de eerste keer doen, wellicht heb je deze onderhandelingen al vaker gevoerd. Maar je merkt dat je behoefte hebt aan meer structuur en handvatten om deze onderhandelingen om te zetten in een goed resultaat. Hoe bereid je je voor? Waar ga je beginnen? Wat wordt je openingsbod? Hoe ga je om met 'druk'? Hoe houd je het klimaat goed? Wat doe je als er wordt bedreigd met saneringen of een promotiestop?

### ► Investering en Locatie

Herken jij je hierin? Dan ben je van harte welkom om deel te nemen aan deze tweedaagse Negotiator, waarin de jaargespreek onderhandeling met accounts centraal staat. Het betreft twee lossen dagen in het najaar die worden gegeven bij Better Meetings in Austerlitz. Data zijn op aanvraag beschikbaar. De investering bedraagt € 1.275,- exclusief btw, inclusief materialen en locatie.

### ► De 4 kerncompetenties van het onderhandelen

In onze programma's staan de 4 kerncompetenties van het onderhandelen met retailers centraal:



#### 1) Voorbereiding

Wat wil je bereiken? Welke waarde heeft je plan voor volgend jaar voor de retailer? Welke waarde hebben de variabelen die je wilt uitruilen?

#### 2) Onderhandeling skills

Hoe werkt onderhandelen? Welke tactieken kan je inzetten? Welke 'valkuilen' en 'dirty tricks' kunnen ingezet worden?

#### 3) Communicatie skills

Onderhandelen kan alleen in een constructief klimaat. Hoe neem je de regie? Hoe verwoord je je plan zodanig dat de ander hier de voordelen van inziet?

#### 4) Mindset

Met welke attitude ga je de onderhandeling in? Angst om te verliezen? Of ben je volledig overtuigd van je eigen voorstel en toegevoegde waarde?

### Praktijkgerichte training

We werken zowel met voorbeeldcases als aan de eigen cases. Er wordt veel geoefend in het voeren van gesprekken. Het geleerde kan direct worden toegepast in de praktijk en levert gelijk resultaat op. Kijk maar wat het oplevert indien er 0,5% meer uit de jaardeal kan worden gehaald? Of indien er extra opnames van artikelen worden gerealiseerd?

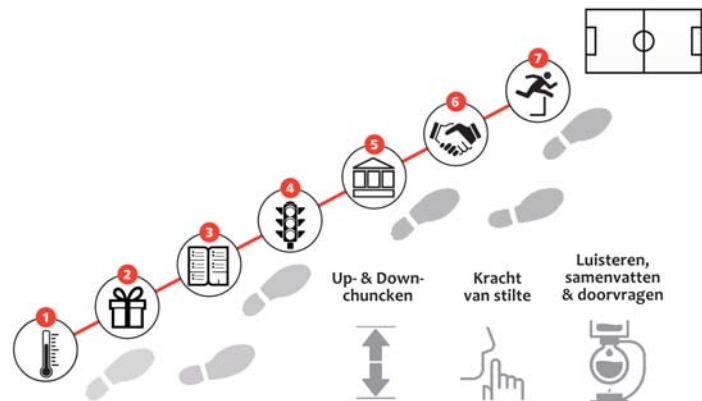
Hieronder de opzet van de training.

#### ► **Dag 1: De 7 stappen VOOR het speelveld**

Een succesvolle deal begint met een scherpe visie op de verschillende processtappen en hun onderlinge verband voor een maximaal resultaat. Op deze dag leert de deelnemer om het onderhandelingsproces te beheersen en om zich niet te snel te laten verleiden om het 'speelveld' op te gaan.

##### Onderwerpen:

1. Climate Control
2. Effectieve Opening (DVC)
3. Agenda
4. Evaluatie afgelopen jaar
5. Messagehouse
6. Gemeenschappelijk doel
7. Openingsvoorstel



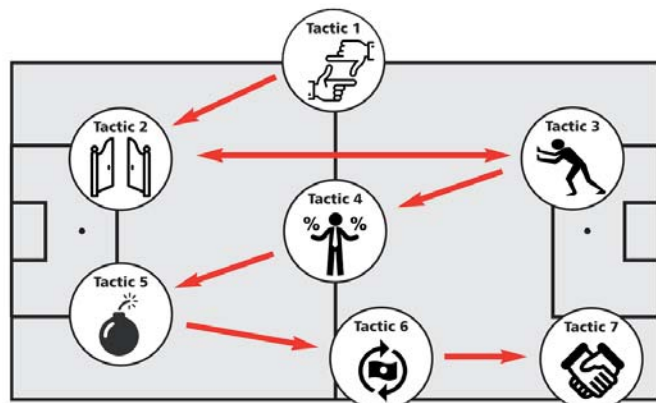
Na deze eerste dag snap je hoe het proces werkt, ben je in staat om regie te houden en kun je de openingsdeal overtuigend op tafel te leggen.

#### ► **Dag 2: De 7 nego-tactics OP het speelveld**

Op de tweede dag gaan we onderhandelen. De deelnemers maken kennis met de verschillende tactieken en 'dirty-tricks' op het speelveld. Ze krijgen effectieve technieken aangereikt om hiermee om te kunnen gaan en het onderhandelingsdoel voor ogen te houden.

##### Onderwerpen:

1. Framing
2. Opening
3. Push-Back
4. Tegeneis
5. Dreigen
6. Uitrusten
7. Deal!



Na de tweede dag doorzie je de tactieken van de andere partij, ben je in staat om dit effectief te pareren en kun je de andere partij meenemen naar het gezamenlijke doel.

# NEGOTIATOR

## Jaargespreek Onderhandeling



### Contactgegevens:

AccountmanagementFMCG, Woudenbergseweg 41, 3711 AA Austerlitz,  
Mark van Beek: 06-51 19 44 33, [www.accountmanagementfmcg.nl](http://www.accountmanagementfmcg.nl)

### AccountmanagementFMCG

Vanuit de behoefte aan pragmatische sales vaardigheden voor accountmanagers in de FMCG branche zijn *Mark van Beek* en *Henk Janssen* in 2012 gestart met het aanbieden van praktijkgerichte Accountmanagement opleidingen. Daarnaast verzorgen zij al 10 jaar maatwerkprogramma's gericht op het onderhandelen tijdens de jaargesprekken.

#### Henk Janssen

Henk Janssen is sinds 1996 oprichter en eigenaar van Idee•Consult BV met als missie 'bedrijven succesvoller te maken'. Hij doet dit vanuit de overtuiging 'anders denken laat anders doen'.

Hij is als trainer en coach gespecialiseerd in het ontwikkelen en sterker maken van managers in een commerciële omgeving. Opdrachtgevers zijn A-merk fabrikanten in Food & Drug. Hij heeft zijn 'ervaring in succes' opgedaan in diverse marketing-, sales- en general managementfuncties bij Nutricia, John West en Wella. Bedrijven waar zijn filosofie en werkwijze tot opvallende groeicijfers hebben geleid. Na zijn NLP-practitioner, Master- en trainersopleiding is hij in 2008 'Internationaal gecertificeerd NLP trainer' geworden. Binnen zijn commerciële trainingen heeft hij zich gespecialiseerd in het begeleiden van fabrikanten bij het onderhandelen tijdens de jaargesprekken. In deze begeleiding ligt de nadruk op communicatie, psychologie en tactiek.

Henk is auteur van de boeken '*Creatief verkopen*' en '*Tien tools voor anders denken in verkoop*'. Tevens heeft Henk vaste columns geschreven voor het vakblad Sales Management en Food Personality.

Voor meer informatie zie ook:  
[www.ideoconsult.nl](http://www.ideoconsult.nl) en [www.quick-wins.nl](http://www.quick-wins.nl)



#### Mark van Beek

Mark van Beek is oprichter en eigenaar van The Better Sales Company. Een organisatie met passie voor het ontwikkelen van commercieel talent. Mark is in diverse commerciële en leidinggevende functies werkzaam geweest, waaronder vanaf 1996 bij PepsiCo en vanaf 2000 bij Beiersdorf.

'Als je doet wat je deed krijg je wat je kreeg!' Met dit motto inspireert hij zijn deelnemers tijdens zijn trainingen en programma's. 'Daag jezelf uit om nieuwe initiatieven te ontplooiën en creatief te zijn. Inspireer je klanten en collega's om samen met jou te groeien. En als je dat met passie en plezier doet, volgen de goede resultaten'. Tijdens zijn periode bij Beiersdorf heeft Mark de resultaten van het Advantage rapport concreet omgezet in een meer klantgerichte organisatie. Dit heeft binnen drie jaar geleid tot een top 3 positie binnen de categorie en een sterkere onderhandelingspositie!

Mark is gecertificeerd trainer, Strategisch Coach, One-Minute Coach en Insights Trainer. Gecombineerd met zijn meer dan 20 jaar commerciële ervaring vormt dit een ideale mix voor zijn inspirerende en impactvolle trainingen.

Voor meer informatie zie ook:  
[www.thebettersalescompany.nl](http://www.thebettersalescompany.nl)



AccountManagementFMCG  
een must voor iedere sales professional