

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 jaargesprek 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 vier kerncompetenties van het effectief onderhandelen centraal. Effectieve onderhandelaars...



1) Creativiteit

...zijn creatief en weten daardoor de waarde van de deal voor beide partijen te verhogen.

2) Win-win mindset

...pakken de verschillen die op tafel liggen aan met een win-win mindset, gericht op samenwerken.

3) Relationeel

...zijn in staat om sterke relaties op te bouwen met de andere partij en maken onderscheid tussen de inhoud en de persoon.

4) Zelfbewustzijn

...zijn zeer zelfbewust en kennen hun sterktes en zwaktes.

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?

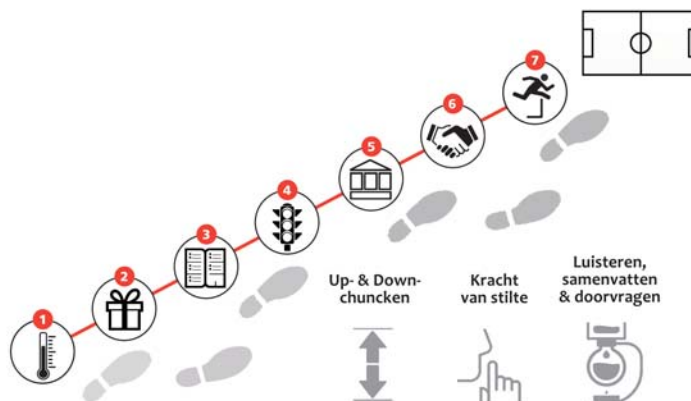
Hieronder de opzet van de training.

► **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



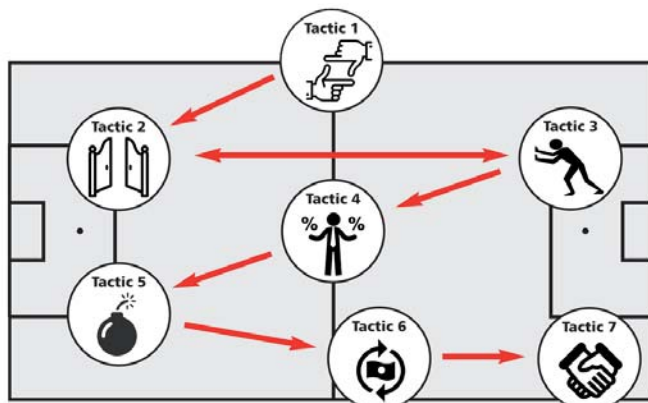
Na deze eerste dag snap je hoe het proces werkt, ben je in staat om regie te houden en kun je de openingsdeal overtuigend op tafel te leggen.

► **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

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.



Mark van Beek

Mark van Beek. Mark is ruim twintig jaar in diverse commerciële en leidinggevende functies werkzaam geweest bij onder andere Pepsico en Beiersdorf. In 2012 startte Mark zijn trainingsbureau 'The Better Sales Company', waarmee hij trainingen en coaching verzorgt op drie gebieden: Sales, Onderhandelen en Mindset. In 2019 heeft hij zijn boek 'Over Winnen' uitgebracht, waarin hij beschrijft wat professionals kunnen leren van topsporters. Mark is gecertificeerd trainer, strategisch coach en Insights Discovery Practitioner. Gecombineerd met zijn jarenlange praktijkervaring vormt dit een ideale mix voor zijn inspirerende en impactvolle trainingen. Mark is tijdens beide dagen van de Negotiator aanwezig.

Voor meer informatie zie ook:
www.thebettersalescompany.com



Henk Janssen

Henk Janssen. Henk is sinds 1996 eigenaar van Idee.Consult BV, met als missie 'bedrijven succesvoller te maken'. Zijn motto: anders denken laat anders doen. Henk heeft ruime praktijkervaring in diverse marketing-, sales en general managementfuncties bij Nutricia, John West en Wella. Hij is Internationaal Gecertificeerd NLP trainer en heeft zich gespecialiseerd in het begeleiden van fabrikanten bij het onderhandelen tijdens de jaargesprekken. Hiervoor schreef hij het boek 'Hoe vang je een rode haring?', en gaat over het maximale resultaat uit onderhandelingen halen. Afhankelijk van het aantal deelnemers zal Henk zijn bijdrage als trainer leveren aan de Negotiator.

Voor meer informatie zie ook:
www.ideeconsult.nl



Pieter-Bas Schifferstein

Pieter-Bas Schifferstein. Pieter-Bas Schifferstein is sinds 2019 oprichter en eigenaar van Account Booster. Hij is dit bedrijf gestart na zijn carrière als Category Manager bij Albert Heijn. Daar heeft hij ervaren dat fabrikanten kansen laten liggen om maximaal rendement uit de interacties met retailers te behalen. De opgedane kennis van zijn postdoctorale studie Omnichannel-management & Customer Experience wordt toegepast waardoor kennis en ervaring samenkomen. Account Booster helpt fabrikanten door een 'spiegel' voor te houden en in het hoofd te kruipen van beide partijen. Pieter-Bas zal minimaal één dag als co-trainer aanwezig zijn tijdens de Negotiator.

Voor mee informatie zie ook:
www.accountbooster.nl

