

---

# OPEN TRAINING

---

## Onderhandelingen met leveranciers voor aankopers

---

Zeker stellen dat je goed  
voorbereid aan de  
onderhandelingstafel  
komt.

---

Philip Meyers

---



# Making sure to come well prepared at the negotiation table

## INHOUD

Geen rollenspelen in deze training. Wij zijn er van overtuigd dat het succes aan de onderhandelingstafel afhankelijk is van een degelijke voorbereiding.

Ja zal niet leren onderhandelen gedurende enkele minuten tijdens een oefening. Voorbereiden, daarentegen kan je wel leren. En iedereen kan het! Als je dan weet dat een goede voorbereiding 90 % uitmaakt van het succes van de onderhandeling...

Gedurende deze training leren deelnemers hoe ze een gewone onderhandeling kunnen voorbereiden. Eerst worden de basisbegrippen uitgelegd: Hoe bepalen we onze positie? Welke is de positie van de leverancier? Welke zijn de mogelijke tactieken, en hoe gaan we kiezen?

We gaan ook in op onze doelstellingen, en die van de leverancier. Wat kunnen we weggeven?

Alles wordt netjes opgevolgd in een unieke HighFive checklist.

## DOELGROEP

- Junior Inkopers
- Senior Inkopers
- Inkoop Analysten
- Inkoop Managers
- SLA-managers
- Iedereen die wel eens met leveranciers moet onderhandelen
- Iedereen die wat vertrouwen wil tanken om te onderhandelen

## PROGRAMMA

### Aanpak

#### Fundamenten

Basisbegrippen: LAA, MDO, BATNA  
Objectieven stellen  
Team rollen

#### De posities analyseren

Matrix van Kraljic  
Leveranciers voorkeur matrix  
Balance of Power

#### Onderhandelingstactieken

Mogelijke tactieken  
Te vermijden tactieken



**Argumenteren**

Over de kostprijs  
Over de betalingstermijnen

**Specials**

Lichaamstaal  
Onderhandelen met andere culturen  
Ken uw eigen onderhandelinstijl

**De onderhandelingschecklist**

**VOORBEELDEN**

Gedurende de training worden meerdere voorbeelden getoond om het hele proces te illustreren.

**OEFENING**

De deelnemers werken zelf een volledige voorbereiding uit op basis van een uitgebreide opgave.



## Content

No role play in this training! We think that attitude at the negotiation table is the result of an extended experience. This cannot be learned during a few minutes of role play. Preparation, on the other hand, is something everybody can do. Good preparation makes 90% of the success of a negotiation.

During this training participants will learn how to prepare and conduct a basic negotiation. It is our belief that no negotiation can end in a positive result if the negotiator is not well prepared. This training focuses on a detailed, thorough preparation of the negotiation. All possible aspects will have to be looked at.

After explaining the fundamentals of negotiations, we will explain how to analyse positions: what is the basic strategy? Where is the balance of power? What are possible tactics, and which one do we choose?

Next topic: What are the mutual objectives, and how far can we go? What can we give in, and what do we want?

Who are we (team roles, etc)? Preparing the location.

Who are they? The other's financial situation, the culture, the negotiator's experience and personality, etc.

A unique HighFive checklist will help to finalise the preparation.

## Target Group

Junior Buyers

Senior Buyers

Purchasing Analysts

Purchasing Managers

SLA-managers

Any employee who is responsible for managing suppliers

Any employee who wants to feel more confident during negotiations

## Objectives

This training focuses on basic negotiations and is a prerequisite to become a professional negotiator. After this training, participants will feel more confident when they have to negotiate with a supplier, or a customer, or a colleague, ....



## Program

### Approach

#### Fundamentals

- Key concepts of a negotiation: LAA, MDO, BATNA
- Setting targets
- Team roles

#### Analyzing the positions

- Matrix of Kraljic
- Supplier preference matrix
- Power of Balance

#### Negotiation tactics

- An overview and brief explanation of possible negotiation tactics

#### More preparation elements

- Who are we?
- Who are they?
- Financial analysis
- The negotiation room

#### The preparation checklist

- Using the checklist to prepare a negotiation

### Case study

- A comprehensive case that shows the complete process

### Exercise

- Every participant will receive a USB stick with templates to help them to start doing their own negotiation preparation.

