

---

# TOOLBOX

---

Een  
onderhandeling  
met leveranciers  
voorbereiden

---

Zorg ervoor dat je goed  
voorbereid aan de  
onderhandelingstafel  
komt

---

Philip Meyers

---



# Zorg ervoor dat je goed voorbereid aan de onderhandelingstafel komt

## 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

#### De onderhandelingschecklist

### Voorbeelden

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

