Commercieel onderhandelen

Je versterkt je commerciële gesprekken en onderhandelingen zodat marges, voorwaarden en risico's niet ongemerkt weglekken, zonder de relatie met opdrachtgevers of partners te beschadigen. In deze masterclass leer je commercieel denken in projecten: waarde, scope, marge en risico. Je traint voorbereiding met doelen, grenzen en alternatieven, en je oefent gesprekstechnieken om belangen scherp te krijgen, druk en macht te hanteren, en prijs/marge bespreekbaar te maken. We sluiten af met borgen: vastleggen en intern terugkoppelen.
Na deze training kun je:

- onderhandelingen scherper voorbereiden (doelen, grenzen, alternatieven)
- prijs, marge en risico's beter bespreekbaar maken
- scope/meerwerk helderder vastleggen
- afronden met duidelijke afspraken en interne borging

Inhoud

- Commercieel denken in projecten (waarde, scope, marge, risico)
- Voorbereiding (doelen, grenzen, alternatieven, strategie/agenda, rollen)
- Gesprekstechnieken (doorvragen op belangen, omgaan met druk/macht, prijs/marge bespreken)
- Afronden en borgen (vastleggen, intern terugkoppelen, leren van cases)

Voor wie?

Voor projectleiders, bedrijfsleiders en commercieel verantwoordelijken die onderhandelen over prijs, risico's en contractafspraken.

Werkwijze

Herkenbare casussen (aanbesteding, bouwteam, meerwerk). Veel oefenen met rollenspellen en gerichte feedback, eigen gesprekken uitwerken.

Afronding

Na het volgen van de training ontvang je een verklaring van deelname.