



# Workshop

## Onderhandelen met Business focus (WOB)

*Niet het traditionele machtsspel, maar een resultaatgericht proces op basis van belangen en relatie waarbij communicatie een centrale rol speelt.*

### Bruggen bouwen

Inkoopverandermanagement kent drie verschillende levels; het veranderproces van de inkoopprofessional, van het inkoopteam, en van de inkoopomgeving. Daarbij moet jij effectief kunnen handelen in complexe situaties waarin tegengestelde belangen spelen.

Ook wanneer stakeholders zich niet zo expliciet uiten kan er sprake zijn van onderliggende tegengestelde belangen. Dit kan resulteren in moeizame samenwerkingsrelaties, teruglopende teamprestaties en escalerende conflictsituaties.

Het traditionele onderhandelingspel op basis van **macht** resulteert niet langer in duurzame oplossingen. Echt succesvol veranderen van inkoop vraagt om een passende onderhandelingsstijl waarbij sprake is van wederzijds commitment. Als professional wil jij je positioneren als **bruggenbouwer** in de onderhandeling, met een focus op de gewenste business resultaten.

Deze dag gaan we dieper in op de wijze waarop je vanuit inkoop kunt onderhandelen gericht op het behalen van resultaten met behoud van een goede relatie. We focussen op het hanteren van de meest effectieve communicatiestijl, en het maken van een goede objectieve analyse van de situatie. Verder ondersteunen wij je met een aanpak gericht op duurzame oplossingen.

De workshop kenmerkt zich door een dynamische en veilige sfeer waarin ruimte bestaat om oprechte eigen keuzes te maken. Tijdens de workshop wordt voortdurend aandacht besteed aan de vertaalslag die nodig voor de praktische toepassing in de eigen inkooppraktijk.

### Voor wie?

Deze workshop is gericht op alle professionals binnen de inkoopfunctie die hun positie als bruggenbouwer willen verbeteren vanuit optimale verbinding met de business. Bijvoorbeeld inkoopadviseurs, inkoopmanagers, commoditymanagers, contractmanagers, accountmanagers, facility managers, categoriemanagers en inkopers.

### Resultaat!

Na het doorlopen van deze workshop weet je:

- Welk effect jouw persoonlijke stijl heeft;
- Wat jij nodig hebt voor een relatiegerichte onderhandelingsstijl
- Hoe je een diepere objectieve analyse maakt;
- Hoe je standpunten kunt ombuigen naar hogere belangen;
- Hoe je een goede gespreksstructuur hanteert om tot een oplossing te komen.

Deze workshop wordt als bedrijfsintern product aangeboden. De prijs is dan per dagdeel, niet per deelnemer. De planning, uitvoering en de locatie worden in overleg met de klant vastgesteld.

Maar soms organiseren we wel een 'open' workshop. **Data & locatie** staan dan op de site.

Het trainingsmateriaal wordt digitaal aangeboden als een interactief eBook met daarin filmpjes en animaties. Deze EPUB is geoptimaliseerd voor de Apple iPad, maar is op alle tablets te lezen. iPad's zijn **niet** bij workshops inbegrepen.

### Contact.

InkoopAcademie BV  
Bilderdijklaan 35, 1215 BM Hilversum  
t: 035 - 624.38.25  
w: [www.inkoopacademie.nl](http://www.inkoopacademie.nl)

