

[Home](#)[Deelnemers](#)[Kosten & Locatie](#)[Optie aanvragen](#)[INSCHRIJVEN](#)

Programma

08:30

Ontvangst

09:00

De beste onderhandelstrategieën, -tactieken en -technieken



Hou van begin tot einde de regie in uw onderhandelingen

Uw docent: George van Houtem, partner European Institute for Negotiation en auteur 'Psychologie van het onderhandelen'

We starten deze masterclass met een overzicht van de verschillende onderhandelstrategieën en -technieken.

- Beïnvloeden en onderhandelen op inhoud, procedure en procesniveau
- Onderhandelen in een context van langdurige relaties en onderlinge afhankelijkheid
- Onderhandelen op verschillende niveaus: strategisch en tactisch, vanuit belangen, doelen en concrete onderwerpen
- Fasering van onderhandelen: welke stappen doorloopt een onderhandeling?
- De juiste voorbereiding aan de hand van een uitgebreide checklist
- Balanceren tussen waarde creëren en waarde claimen
- Herken en pareer de 'dirty tricks' in de openingsfase

10:30

Break

10:45

Vergroten beïnvloedings- en overtuigingskracht

We vervolgen de masterclass met concrete stappen in de psychologie van het onderhandelen. Dit aan de hand van herkenbare praktijkvoorbeelden.

- Beïnvloeden van het inhoudelijk resultaat: managen van verwachtingen
- Technieken van het openingsbod, tegenbod, de wet van de midpoint rule
- De juiste wijze van argumentatie: less is more en gebruik drie type argumenten
- Psychologische beïnvloedingstechnieken: framing, priming, verliesaversie, neiging naar het midden, referentiepunt creëren en contrastprincipe toepassen
- Oefening invulling geven aan wederzijdse belangen en doelen: vergroot uw explorerend vermogen

12:30

Lunch

Home

Deelnemers

Kosten & Locatie

Optie aanvragen

INSCHRIJVEN

13:00

Psychologie van onderhandelen en uw vastgoedpraktijk

We gaan verder met de psychologie van het onderhandelen en maken de vertaalslag naar uw eigen dagelijkse vastgoedpraktijk.

- Overtuigender positie innemen tijdens overleg- en onderhandelsituaties
- Oefening: Beïnvloeden van de onderlinge machts- en afhankelijkheid
- Reflectie machtspositie in de eigen praktijk: welke machtsbronnen heeft u?
- Beïnvloeden van het onderhandelingsklimaat en onderlinge vertrouwen
- Herkennen en pareren van 'dirty tricks' in de middenfase

15:00

Koffiebreak

15:15

Vergroot uw overzicht en onderhandelingsflexibiliteit

In het afsluitende deel van de masterclass zoomen we onder andere in op dealdesign, de eindfase van het proces en uw eigen onderhandelingsstijl.

- Het spel van de concessies: werken met een concessiematrix
- Herkennen en pareren van 'dirty tricks' in het concessiespel
- Zo deal je met lastige kwesties: werken met subpackages
- Oefening 'Reduceren van complexiteit en tackelen van lastige kwesties'
- Gebruik maken van en doorbreken van impasses
- Closing technieken
- Herkennen en pareren van 'dirty tricks, in de eindfase'

16:45

Afsluiting & Netwerkborrel



6 PE



5 PE



6 PE



6 PE



6 PE

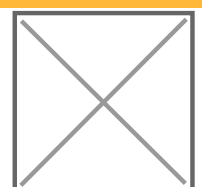
SPRYG Real Estate Academy

België: +32 (0)3 226 5417

Nederland: +31 (0)15 303 0670

© SPRYG Real Estate Academy 2024

<https://spryg.com/nl/cursussen/onderhandelen>



INSCHRIJVEN

WOENSDAG 09 OKTOBER 2024

MASTERCLASS DEALMAKING VOOR VASTGOED PROFESSIONALS

DEN HAAG



Home

Deelnemers

Kosten & Locatie

Optie aanvragen

INSCHRIJVEN

Data en Locaties

Woensdag 09 oktober 2024

New Babylon

Anna van Buerenplein 48

2595 DA Den Haag

Nederland

Routebeschrijving auto , Routebeschrijving OV

Woensdag 19 maart 2025

New Babylon

Anna van Buerenplein 48

2595 DA Den Haag

Nederland

Routebeschrijving auto , Routebeschrijving OV

Belangrijkste topics

- Leer de beste onderhandelstrategieën, tactieken & technieken
- Het openingsbod, tegenbod, argumentatieopbouw en werken met Concessiematrix
- Psychologische beïnvloedingstechnieken: framing, priming en verliesaversie
- Krijg beter inzicht in uw beïnvloedings- en onderhandelstijl
- Hoe werken deal-design en dealmaking in uw vastgoedpraktijk?



6 PE



5 PE



6 PE



6 PE



6 PE

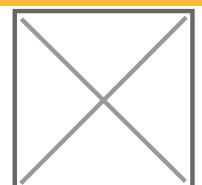
SPRYG Real Estate Academy

België: +32 (0)3 226 5417

Nederland: +31 (0)15 303 0670

© SPRYG Real Estate Academy 2024

<https://spryg.com/nl/cursussen/onderhandelen>



INSCHRIJVEN

WOENSDAG 09 OKTOBER 2024

MASTERCLASS DEALMAKING VOOR VASTGOED PROFESSIONALS

DEN HAAG

SPRYG
REAL ESTATE ACADEMY

Home

Deelnemers

Kosten & Locatie

Optie aanvragen

INSCHRIJVEN

Impressie



SPRYG Real Estate Academy

België: +32 (0)3 226 5417

Nederland: +31 (0)15 303 0670

© SPRYG Real Estate Academy 2024

<https://spryg.com/nl/cursussen/onderhandelen>

Image not found or type unknown



INSCHRIJVEN