

ELEPHANT ROAD

George van Houtem

MESSCHERP ONDERHANDELEN

- HOE SCHERP IK MIJN ONDERHANDELSTIJL AAN?**
- HOE GA IK OM MET LASTIGE ONDERHANDELAARS?**
- HOE VERGROOT IK MIJN MACHTSPOSITIE AAN TAFEL?**
- HOE HOUD IK RELATIES GOED EN KRIJG IK TOCH MIJN ZIN?**
- HOE VERWEER IK ME TEGEN 'DIRTY' ONDERHANDELTRUCS?**



7 ONLINE TRACKS



RIJK GEVULDE BIBLIOTHEEK



LIVE MEETUP
(CENTRAAL IN NL)



ALLES OVER ONDERHANDELEN

In dit programma leert George van Houtem je scherper, slimmer en beter onderhandelen. Je hoeft daarbij niet lomp, hard of bot te zijn. Integendeel! Juist door scherp te observeren en subtiel te handelen, krijg je het onderste uit de kan. Met dit programma word je een veel completere onderhandelaar. Je weet wat je moet doen op momenten van de waarheid en drukt een grotere stempel op elke onderhandeling. Het onderhandelresultaat? Dat is daarna onvermijdelijk beter!

IN DIT PROGRAMMA KRIJG JE

7 online tracks van 25-30 minuten, met:

- Korte, pakkende video's van George van Houtem
- Zelftests, oefeningen en checklists
- Per track: één stevige doe-opdracht voor jezelf

Een online bibliotheek vol verdiepingsmateriaal:

- Langere videocolleges van George van Houtem
- Geselecteerde artikelen
- Uitgebreide tests

Een live meetup met George van Houtem (1 dagdeel, midden in het land)

TRACK #1: HOE REAGEER JIJ ALS JE ONDER DRUK STAAT?

SAMENVATTING

Iedereen wil graag rationeel en constructief onderhandelen. Dat lukt ... totdat de druk toeneemt. Dan nemen emoties de overhand en reageren we impulsiever. In deze track ontdek je jouw primaire onderhandelstijl.

JE LEERT

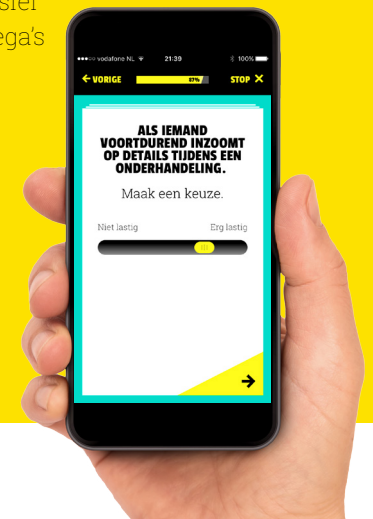
- Welke 3 primaire onderhandelstijlen er zijn.
- Wat de voor- en nadelen zijn van elke stijl.
- Waar jouw valkuilen zitten (en hoe je ze maskeert of omzeilt/pareert).

JE KRIJGT

- Kraakheldere video's van George van Houtem.
- Een zelftest om te kijken wat je primaire onderhandelstijl is.
- Onderhandeltips op maat, afhankelijk van je stijl.

DOE-OPDRACHT

Een analyse van je onderhandelstijl inclusief vragen om aan je collega's voor te leggen.





‘ZIT IK MET EEN TIJGER, EEN SCHAAP, OF EEN ANTILOPE AAN DE ONDERHANDEL-TAFEL? DAT MAAKT NOGAL EEN VERSCHIL’

Speel in op de drijfveren van elk onderhandeltype
(afkomstig uit track 1)

TRACK #2: EEN STERKE OPENING IS HET HALVE WERK

SAMENVATTING

De eerste slag is een daalder waard, ook bij onderhandelingen. In deze track leer je hoe je maximaal voorbereid aan tafel komt. En in het beginstadium meteen invloed pakt met het juiste openingsbod.

JE LEERT

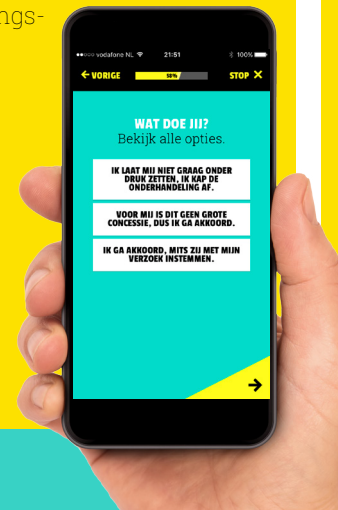
- Hoe je een onderhandeling ijzersterk begint met het juiste openingsbod.
- Hoe het 'anker effect' en 'priming' je helpen.
- Hoe je je verhaal sterk onderbouwt, juist door veel te schrappen..

JE KRIJGT

- Video's van George vol tips en technieken.
- Een checklist om 100% voorbereid aan tafel te gaan.
- Exclusief interview met topondernemer Ruud Hendriks.

DOE-OPDRACHT

Een kant en klaar voorbereidingsplan voor je eerstvolgende onderhandeling.



TRACK #3: MACHTSVERSCHILLEN AAN DE ONDERHANDEL-TAFEL

SAMENVATTING

Onderhandelen wordt extra spannend als de machtsbalans onder druk komt. Hoe vergroot je je machtspositie? Welke machtsbronnen heb je? Hoe pak je meer invloed, zelfs als je minder macht hebt?

JE LEERT

- Welke 5 machtsbronnen er zijn en hoe je ze gebruikt.
- Hoe je je machtspositie flink versterkt.
- De regie aan tafel te nemen.

JE KRIJGT

- Kraakheldere uitleg van George op video.
- Een tool om machtsposities in kaart te brengen.
- Retorische technieken van wereldkampioen debatteren Sharon Kroes

DOE-OPDRACHT

Een tool om de machtsverhoudingen te analyseren.

TRACK 4: HET CONCESSIONSPEL

SAMENVATTING

Eén van de laatste stappen in een onderhandeling is het 'concessiespel'. Wie komt wie tegemoet en tegen welke tegenprestatie? In deze fase kun je meer winst halen dan je nu denkt. Waar precies? Doe track 4!

JE LEERT

- Hoe je de impact van jouw concessies vergroot.
- Hoe je een impasse in je voordeel laat werken.
- Wat je in deze fase nog kunt doen met framing.

JE KRIJGT

- Heel veel tips van George van Houtem.
- Checklist met geniale vragen om te stellen in dit stadium.
- Technieken om vastlopende onderhandelingen vlot te trekken.

DOE-OPDRACHT

Je ontwikkelt een spiekbriefje om te gebruiken voor de concessiefase in een onderhandeling.



TRACK #5: WAT IS JOUW EIGEN ONDERHANDELSTIJL?

SAMENVATTING

Goede onderhandelaars zijn 'complete onderhandelaars'. Ze kunnen schaken op meerdere bordes en beheersen alle technieken. In deze track krijg je extra methoden en modellen. Meteen praktisch toepasbaar!

JE LEERT

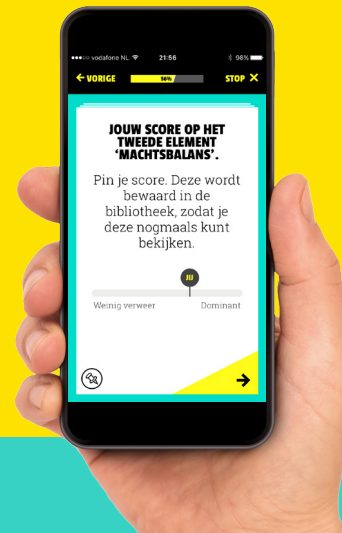
- Hoe de beroemde Harvard methode voor onderhandelen werkt.
- Op welke momenten het onderhandelmodel van Mastenbroek van pas komt.
- Wat je persoonlijke stijl van onderhandelen is.

JE KRIJGT

- Heldere uitleg op video door George van Houtem.
- Een zelfscan om jezelf te screenen op de dimensies van het Mastenbroek model.
- Een exclusief interview met de nestor van het onderhandelen: Willem Mastenbroek.

DOE-OPDRACHT

Je ontdekt je onderhandelstijl, via zelfdiagnose en via feedback van collega's.



‘MENSEN WILLEN HUN VERLIES BEPERKEN. DUS JE MOET HET ANDERSOM DOEN’

Maak gebruik van ‘loss aversion’

(afkomstig uit track 2)



TRACK #6: ONDERHANDELEN ALS HET HEET WORDT

SAMENVATTING

Wat doe je als een onderhandeling écht heet wordt? Als emoties de overhand nemen? Als mensen boos worden of zich onredelijk opstellen? Als je een leugen vermoedt? In deze track krijg je advies op maat.

JE LEERT

- Hoe je omgaat met boze en botte onderhandelaars.
- Hoe je zelf koel blijft als de ander de temperatuur opschroeft.
- Op welke moment je extra alert moet zijn.

JE KRIJGT

- Smakelijke video's van George vol lastige onderhandelaars.
- Interview met psychiater Bram Bakker over narcisme aan de onderhandeltafel.
- Een compacte gebruiksaanwijzing per lastig onderhandeltype.

DOE-OPDRACHT

Een stap voor stap voorbereiding op lastige onderhandelsituaties (nooit meer met je mond vol tanden).



TRACK #7: DIRTY TRICKS

SAMENVATTING

De nibble, de bogey, de fuik ... allemaal sluwe dirty tricks die doortrapte onderhandelaars op je uitproberen. Hoe herken je ze? En wat is de beste tegenzet? In deze laatste track gaat de trukendoos helemaal open!

JE LEERT

- Welke veelgebruikte dirty tricks op je losgelaten worden.
- Hoe je daar passend op reageert.
- Wat je moet weten als je zelf zo'n trick wil inzetten.

JE KRIJGT

- Heel veel technieken van George op video.
- Tips om elke truc te herkennen, doorzien en pareren.
- Een encyclopedie van slimme, sluwe en slinkse onderhandeltrucs.

DOE-OPDRACHT

Een oefening met collega's om je voor te bereiden op lastige onderhandelsituaties.



PLUS: BIBLIOTHEEK

Naast de 7 online tracks krijg je de sleutel van een rijk gevulde online bibliotheek vol verdiepingsmateriaal:

- langere colleges
- achtergrondartikelen
- checklists en meer

Allemaal van of geselecteerd door George van Houtem.

PLUS: LIVE MEETUP VOOR EXTRA IMPACT

Als deelnemer aan dit programma kun je je inschrijven voor een live meetup met George van Houtem. Een sessie van een dagdeel, midden in het land, onder leiding van George zelf. Met tijd voor:

- al je vragen aan George
- sparren met collega-deelnemers
- het oefenen van alle inzichten

67% van alle deelnemers doet ook een meetup. En ze geven aan: "dit geeft me nét dat extra duwtje in de goede richting. Om het nog sneller en beter in praktijk te brengen".

Inschrijven voor een meetup kost slechts 199 euro. Er zijn minimaal 3 meetups per jaar.

PLUS: PINNEN

Soms kom je inzichten tegen die je even wil onthouden 'voor later'. Dat kan. Je kunt alle inzichten uit het programma 'pinnen':

- je bewaart ze op een persoonlijk prikbord
- waar je altijd bij kunt
- zelfs nadat je alles doorlopen hebt

Zo bouw je jouw collectie 'pareltjes' uit dit programma. Handig!

OVER GEORGE VAN HOUTEM

George van Houtem is een van de aller- allerbeste onderhandelexperts van Nederland. Hij is samen met prof. dr. Willem Mastenbroek mede-directeur van HCG Onderhandelinstituut. Hij begeleidt onderhandelingen, traint doorgewinterde onderhandelaars en adviseert bij grote, complexe onderhandelingen. Ook schreef hij twee bestsellers over onderhandelen.

In dit Elephant Road programma presenteert George je al zijn kennis over onderhandelen. Op een presenteerblaadje. Hij zet je op scherp met zijn doortastende aanpak. Vol slimme adviezen en aansprekende voorbeelden die je écht aan het denken zetten.

Je gaat merken: de tijd vliegt voorbij en je gaat vol nieuwe inzichten én zin om ze ook echt te gebruiken je eerstvolgende onderhandeling.

BIBLIOGRAFIE

Dirty tricks van het Onderhandelen

Hoogste positie: #2

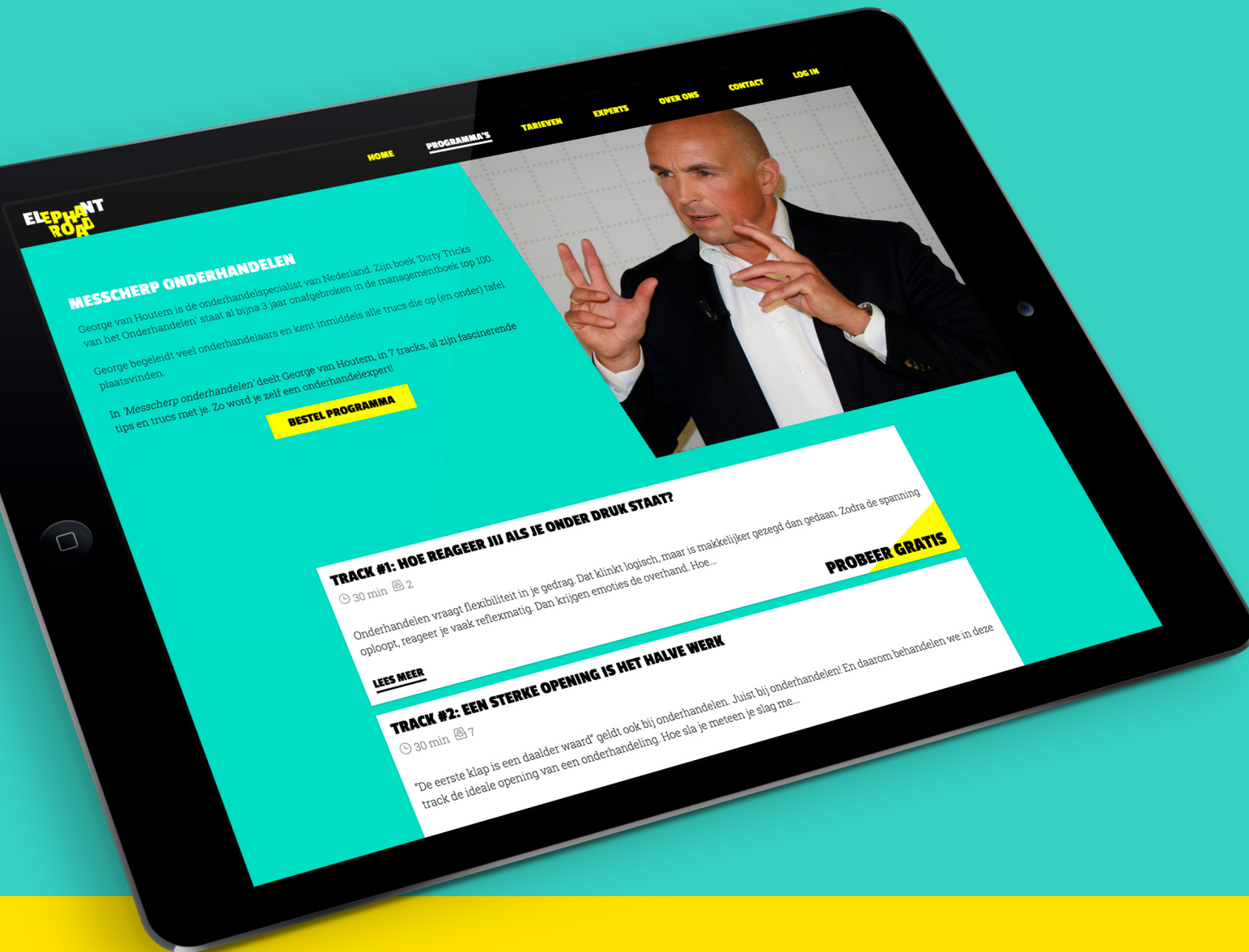
Aantal dagen in de top 100: 1200+

Onderhandelen als het heet wordt

Hoogste positie: #8

Aantal dagen in de top 10: 165





**MEER WETEN? METEEN BEGINNEN?
GA SNEL NAAR WWW.ELEPHANTROAD.NL!**

OOK BIJ ELEPHANT ROAD:



HOE KRIJG IK ZE ZOVER?

GLASHEIDER LEIDERSCHAP

Jan van Setten



HOE MAAK IK FANS VAN MIJN KLANTEN?

KLANTGERICHTHEID

Jos Burgers



HOE HAAL IK HET ALLERBESTE UIT MEZELF?

PERSOONLIJK LEIDERSCHAP

Remco Claassen

**ELEPHANT
ROAD**