

SUCCESVOL ONDERHANDELEN

Goed kunnen onderhandelen is misschien wel de voornaamste vaardigheid die je in je leven kan leren!

Onderhandelen doe je véél meer dan je denkt, zowel privé als professioneel. En wellicht was je als kind een sterkere onderhandelaar dan vandaag. Jammer.

Durf je te becijferen wat je extra zal verdienen als je vanaf nu voor altijd 5% beter onderhandelt? Wat je nodig hebt, is een structurele aanpak. Een bewezen systeem dat altijd voor jou werkt, in om het even welke omstandigheden.

Wat bereik je met de training Onderhandelen met Impact?

Je begrijpt de psychologie van het proces, en weet die te kaderen in logisch opeenvolgende stappen.

Je voorbereiding is top en leidt tot logische resultaten.

De aangereikte handvaten bieden jou een ideale houvast.

Je stapt met het volste vertrouwen elke onderhandeling tegemoet.

Je laat je nooit meer vangen door typische trucjes.

Jouw voordeel

Je beschikt voor de rest van je leven over jouw succesvolle onderhandelingsMATRIX.

Je maximaliseert elke opportuniteit, en kan dit makkelijk meten in je winst.

Je kan het CRAC-systeem gebruiken in alle omstandigheden.

Deze training richt zich tot iedereen die meer profijt én relatie wil halen uit elke onderhandeling.

DOCENT

Ronald de Keersmaeker werkte twaalf jaar voor de ERIKS group als business unit manager en business development manager. Hij werkte mee aan de opstart van nieuwe bedrijven en het sluiten van partnerships in China, Maleisië, Singapore en India. Terug in België werd Ronald verantwoordelijk voor het ontwikkelen van OEM business (Original Equipment Manufacturers), en het opleiden van high potentials en middenkader.

In 2014 richtte hij zijn eigen bedrijf Dixit International op, waar hij zich als coach en trainer specialiseert in verkoop- en onderhandelstechnieken, lichaamstaal en public speaking. Dat laatste bracht hem in de Raad van Bestuur van PSA Belgium (Professional Speakers Association Belgium).