



EFFECTIEF

ONDERHANDELEN & BEÏNVLOEDEN

IN FMCG EN RETAIL

Woensdag 10 juni 2026 | Kasteel Groeneveld in Baarn | 10.00 - 17.15 uur

EFMI BUSINESS SCHOOL

EFFECTIEF

ONDERHANDELEN & BEÏNVLOEDEN

IN FMCG EN RETAIL

Wil je als salesprofessional, inkoper of leider niet alleen betere deals sluiten, maar ook je gesprekspartners op een natuurlijke en overtuigende manier beïnvloeden? Wil je leren hoe je met vertrouwen onderhandelt, jouw positie versterkt en win-winresultaten bereikt?

Dan is de 1-daagse masterclass 'Effectief Onderhandelen & Beïnvloeden in FMCG en Retail' een absolute must!

Onderhandel- en salesautoriteit Heino Hovingh neemt je mee in de psychologie en strategie van het onderhandelen. Met zijn energieke, interactieve en humorvolle stijl geeft hij je niet alleen diepgaand inzicht in de kunst van het overtuigen, maar voorziet hij je ook van concrete methoden en technieken die je direct in de praktijk kunt toepassen.

PROGRAMMA: VAN STRATEGIE NAAR ACTIE

Een onderhandeling win je niet alleen op basis van inhoud. Het proces, de interactie en de psychologie spelen een cruciale rol. Heino Hovingh geeft je inzicht in de mechanismen achter succesvol onderhandelen en helpt je om meer controle, invloed en resultaat te behalen. De 1-daagse masterclass bestaat uit drie dagdelen:

1	2	3
 10.00 – 12.00 uur DE FUNDAMENTEN VAN EFFECTIEF ONDERHANDELEN • Leer hoe je een onderhandeling structureert om grip te houden • Ontdek hoe je vertrouwen en invloed creëert bij de andere partij • Herken en benut verschillende onderhandelingsstijlen • Leer hoe je het onderhandelingsklimaat beïnvloedt en in jouw voordeel ombuigt	 13.00 – 15.00 uur DE ONDERHANDELINGS- GAME: ZET JE SKILLS DIRECT OM IN ACTIE! • Oefen je skills in realistische onderhandelingsscenario's • Ontvang persoonlijke feedback en ontdek jouw sterktes en verbeterpunten • Leer hoe je sneller tot een win-winitkomst komt, zonder concessies te doen	 15.30 – 17.15 uur BEÏNVLOEDINGS- STRATEGIEËN EN VRAAGTECHNIEKEN • Ontdek hoe je de beïnvloedingsprincipes van Cialdini toepast • Ervaar de kracht van het stellen van de juiste vragen en leer hoe je gesprekken ombuigt • Beheers de Staircase to Heaven-methode: een techniek om onderhandelingsblokkades te doorbreken en je doelen te realiseren

HEINO HOVINGH

Heino Hovingh is de oprichter en managing director van Hovingh & Partners. Met zijn team van 40 consultants werkt hij voor toonaangevende food- en retailbedrijven als Ahold Delhaize, Jumbo, Pepsico, Arla, JDE, FrieslandCampina, Compass, Albron, Sligro Food Group en Maxxam.

Heino is een van Nederlands internationaal meest gerenommeerde onderhandel- en salesexperts. Hij heeft duizenden professionals in 29 verschillende landen getraind – van startup-ondernemers tot executives van multinationals.



DOELGROEP

De masterclass is speciaal ontwikkeld voor:

- Salesprofessionals die betere deals willen sluiten en zichzelf willen onderscheiden in onderhandelingen
- Category managers, business developers en accountmanagers die werken in een competitieve omgeving en hun onderhandelingskracht willen vergroten
- Salesmanagers en commercieel directeuren die hun teams en resultaten naar een hoger niveau willen tillen
- Ondernemers en leidinggevendenden die hun invloed en overtuigingskracht willen versterken

Of je nu regelmatig onderhandelt met klanten, leveranciers of interne stakeholders, de masterclass geeft je de tools en technieken om elke onderhandeling met meer vertrouwen en impact aan te gaan.

KASTEEL GROENEVELD IN BAARN

De masterclass vindt plaats op Kasteel Groeneveld in Baarn. Deze centraal gelegen 18^e-eeuwse buitenplaats is één van de mooiste landgoederen van ons land. De deelnemers worden tijdens de lunch culinair verzorgd door Grand Café Groeneveld, gevestigd in het Koetshuis van het kasteel.

WAAROM DEZE MASTERCLASS?

- Je leert van een gerenommeerde expert met jarenlange (internationale) ervaring in complexe onderhandelingen
- Je tilt jouw onderhandelingsvaardigheden in één dag naar een topniveau
- Je krijgt krachtige technieken en methoden aangereikt, die je meteen de volgende dag al in de praktijk kunt brengen
- In een realistische onderhandelingsgame ervaar je hoe goed jouw vaardigheden zijn
- Je leert en reflecteert met vakgenoten
- Je bent verzekerd van een dag vol interactie, dynamiek, impact en humor

INVESTERING

Deelname kost € 995 per persoon (excl. BTW). Voor deelnemers die werkzaam zijn bij een organisatie die EFMI-bedrijfslid is en/of persoonlijk lid zijn van EFEC, FCP, FMA of EKG geldt een gereduceerde deelnamefee van € 695 (excl. BTW).



KLIK HIER
om aan te melden

(max 20 deelnemers)



EFMI BUSINESS SCHOOL

Kasteel Groeneveld
Groeneveld 2
3744 ML BAARN

T. +31 (35) 303 7777
E. efmi@efmi.nl
I. www.efmi.nl