

- Dit is zoom: alle maskers af! 😊
- Micro op mute
- Camera uit (enkel aan indien je spreekt)
- Chat functioneel voor vragen & opmerkingen
- Technische problemen?

SMS TORBEN op 0478 71 91 29



1

WELKOM



2



KENNETH DE DECKER
VOORZITTER



3



JCI  TM
Vlaanderen

Doe Nu Actie | #DNA
www.jci.vlaanderen

4



5



6



7



8



Theo DE BEIR

- Advocaat-vennoot AGREMENTOR BRUSSELS, THE LAW FIRM
- Erkend CEDR-onderhandelaar & FBC-bemiddelaar
- Docent/lector KUL, UA, EMS...
- Hoofddocent-partner AGREMENTOR, THE ACADEMY
- Voorzitter Federale Bemiddelingscommissie
- Auteur 'De kracht van onderhandelen'

© AGREMENTOR: not to be used or reproduced without permission

AGREMENTOR
THE ACADEMY 9

9

Theo De Beir & JCI



- Past-voorzitter JCI Brussel & senator
- Past-voorzitter JCI Vlaanderen 1993-1994
- Past-voorzitter JCI Belgium 1996-1997
- Award Best National President of the World 1998
- Past-voorzitter JCI in Europe 1998-2000
- Staines Memorial Award 1999
- Founding father, samen met Jan Noreilde zaliger en enkele goede JCI-vrienden van Sense.
- Trots Sense-lid

© AGREMENTOR: not to be used or reproduced without permission

AGREMENTOR
THE ACADEMY 10

10

“ De kracht van onderhandelen & bemiddelen ”

door THEO DE BEIR
JCI SENSE • ZOOM • 20.01.2021

AGREMENTOR
THE ACADEMY

11

“ De kracht van onderhandelen & bemiddelen ”

1. bemiddelen
2. onderhandelen

AGREMENTOR
THE ACADEMY

12

BEMIDDELING, kort geschetst

➤ BASISPRINCIPES:

- vrijwilligheid
- inzet/commitment
- vertrouwelijkheid
- onafhankelijkheid, onpartijdigheid en neutraliteit van de bemiddelaar

➤ ROL VAN DE BEMIDDELAAR

- structureert het traject
- faciliteert de communicatie
- doorbreekt impasses

➤ SOORTEN BEMIDDELING:

- Bemiddeling in familiezaken
- Bemiddeling in burgerlijke en handelszaken
- Bemiddeling in sociale zaken
- ... (onderwijs, overheid...)

➤ DE ERVARING LEERT ONS:

- Emoties en slechte communicatie liggen veelal aan de basis van het conflict.
- Praten zorgt voor meerwaarde, win-winsituaties en opportuniteiten.
- Soms is de tussenkomst van een derde aan te raden.



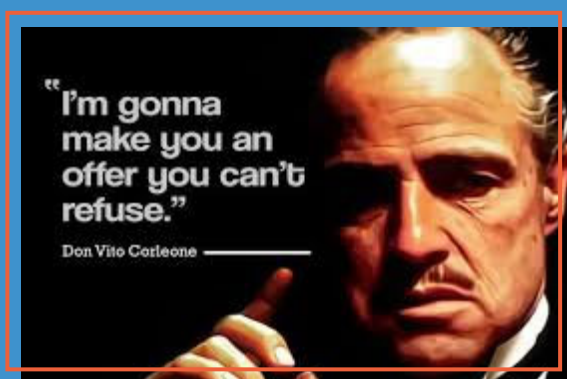
BEMIDDELING is
een onderhandeling tussen partijen;
met de tussenkomst van een faciliterende derde;
volgens eenzelfde structurele onderhandelings-logica.

AGREMENTOR
THE ACADEMY

17



ONDERHANDELEN



AGREMENTOR
THE ACADEMY

18



19

“ Boekstructuur vormt de leidraad van een onderhandeling.

I. INTRO

- onderhandelingsmodellen
- principieel onderhandelen
- beschuldigingsaudit
- onderhandelingsmateries
- structuur, voorbereiding en vertrouwen

II. VOORBEREIDING

III. PRE-ONDERHANDELING

IV. ONDERHANDELEN

V. DE EINDER & AFHANDELING



20

II. DE VOORBEREIDING

- opstart van de onderhandeling
 - bepaal de onderhandelingsraad
one shot/long term, conflict of contract, plan van aanpak

- brenge de andere aan tafel
 - overtuig met argumenten
 - garandeer discretie
 - vermijd veronderstellingen

© AGREMENTOR: not to be used or reproduced without permission

21

- de onderhandelaar
 - the right man for the right job
 - onderzoek het mandaat
 - screen de wederpartij

- SWOT-analyse
 - sterktes, zwaktes, opportuniteiten en bedreigingen
 - beschuldigingsaudit (Chris Voss, Never split the difference)

© AGREMENTOR: not to be used or reproduced without permission

22

➤ belangenanalyse

- denk na over eigen belangen, en ook die van de wederpartij
- rol van professionals (advocaat, bemiddelaar, adviseur, bedrijfsjurist...)

➤ optieanalyse

➤ alternatieven

- BATNA
- versterk jouw onderhandelingsmacht

➤ wat als het slecht loopt?

- uitstappunt
- vermijd collateral damage

➤ voorbereidingsrichtlijnen & checklist

III. DE PRE-ONDERHANDELING

- onderhandelingsinfrastructuur
 - locatie en parkeergelegenheid
 - catering
 - onderhandelingstools

- sfeer
 - houding → voorbeeldgedrag
 - humor

- communicatie
 - lichaamshouding
 - LSD & communicatievaardigheden

- respect
 - kernbehoeften
 - ga naar het balkon

- de pre-onderhandeling
 - agenda
 - onderhandelingscontract
- standpunten ventileren
- belangen
 - breng belangen naar boven
 - kapstok
 - wijzig de gedachtegang

© AGREMENTOR: not to be used or reproduced without permission

AGREMENTOR
THE ACADEMY 27

27

- clusters
- opties
- rust aan tafel
- **BELANGEN** = de kapstok van onderhandelen



© AGREMENTOR: not to be used or reproduced without permission

AGREMENTOR
THE ACADEMY 28

28

IV. DE ONDERHANDELING

➤ integratieve onderhandelingstechnieken

- scheid de mens van het probleem
- focus op belangen, niet op standpunten
- zoek oplossingen in wederzijds belang
- hanteer objectieve criteria

➤ distributieve onderhandelingstechnieken

- ankeren en tegenankeren
- toegevingen
- packagedeals

➤ manipulatieve onderhandelingstechnieken

- liegen, intimidatie, Calimero
- hogere autoriteit en valreepescalatie
- good cop – bad cop
- onecht gebruik van emoties

➤ 10 onderhandelingshoudingen

- 1) vergroot de koek
- 2) begin met onderhandelingspunten of belangen waarover jullie het eens zijn
- 3) luister en begrijp
- 4) streef naar win-winoplossingen in wederzijds belang
- 5) streef naar duurzaamheid en toekomst
- 6) evalueer jezelf permanent
- 7) geef meer dan je eerst krijgt, waardoor je later meer krijgt
- 8) wees creatief en flexibel
- 9) wees genuïne, authentiek, eerlijk en vul de kernbehoeften in
- 10) gebruik objectieve criteria

➤ aanbevelingen voor adviseurs:

- genuïne betrokkenheid
 - pas op voor slechte karakters
 - Donald Trumps – *kè 'em goe lig'n gèt*
- rapporteren en debriefen
 - vergeet de relatie met de opdrachtgever & mandaat niet
 - decision maker is belangrijk
- time-out
- vermijd niet-doordachte e-mailcommunicatie
- retroplanning en –writing
- close the deal

V. DE EINDER

➤ the proof of the pudding is in the eating

➤ contracten opmaken

- | | |
|------------------------|------------------------------|
| • escalatiemoment | • gentlemen's agreement |
| • e-mail | • beginselakkoord |
| • better call a lawyer | • basis van een overeenkomst |
| • wilsovereenstemming | • welk contract? |
| • intentieverklaring | |

➤ dading, SPA & C°

➤ denk aan precontractuele aansprakelijkheid

➤ voorkom toekomstige stilstand

- preambule
- beding
- amiable compositeur
- wees creatief

➤ volg de deal op

en dan volgen...

35



BUBBELS

THE END
of net niet?

36



AGREMENTOR, THE ACADEMY vzw
Winston Churchilllaan 51
1180 Brussels
T. 02 340 24 00 • GSM. 0475 26 90 16

www.agreementoracademy.com
seeyou@agreementoracademy.com

AGREMENTOR
THE ART OF NEGOTIATION
ANTWERP - BRUSSELS

37



VRAGEN?

38

QUIZ

39

DANKWOORD



40