



Sterk én slim onderhandelen



Strategisch onderhandelen



Positioneren



Strategisch onderhandelen



Het onderhandelingsproces





Stap 1 - voorbereiden

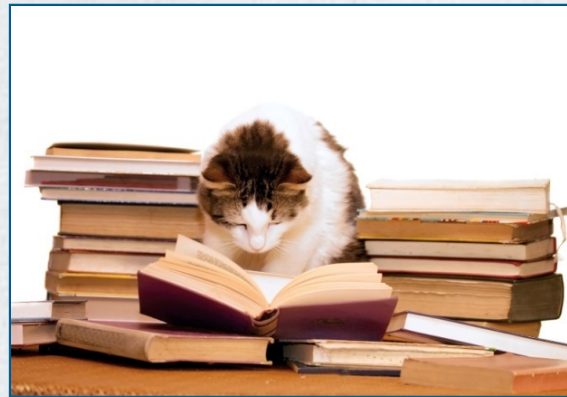
**De kunst van het
vorbereiden**

Bepaal je
strategie

Speel het
spel

Leg het
vast

- Verzamel zoveel mogelijk informatie
- Inventariseer je eigen kracht
- Wat zijn jouw belangen en die van de tegenpartij
- Analyseer de spelers





Stap 2 - Strategie

De kunst van het
voorbereiden

**Bepaal je
strategie**

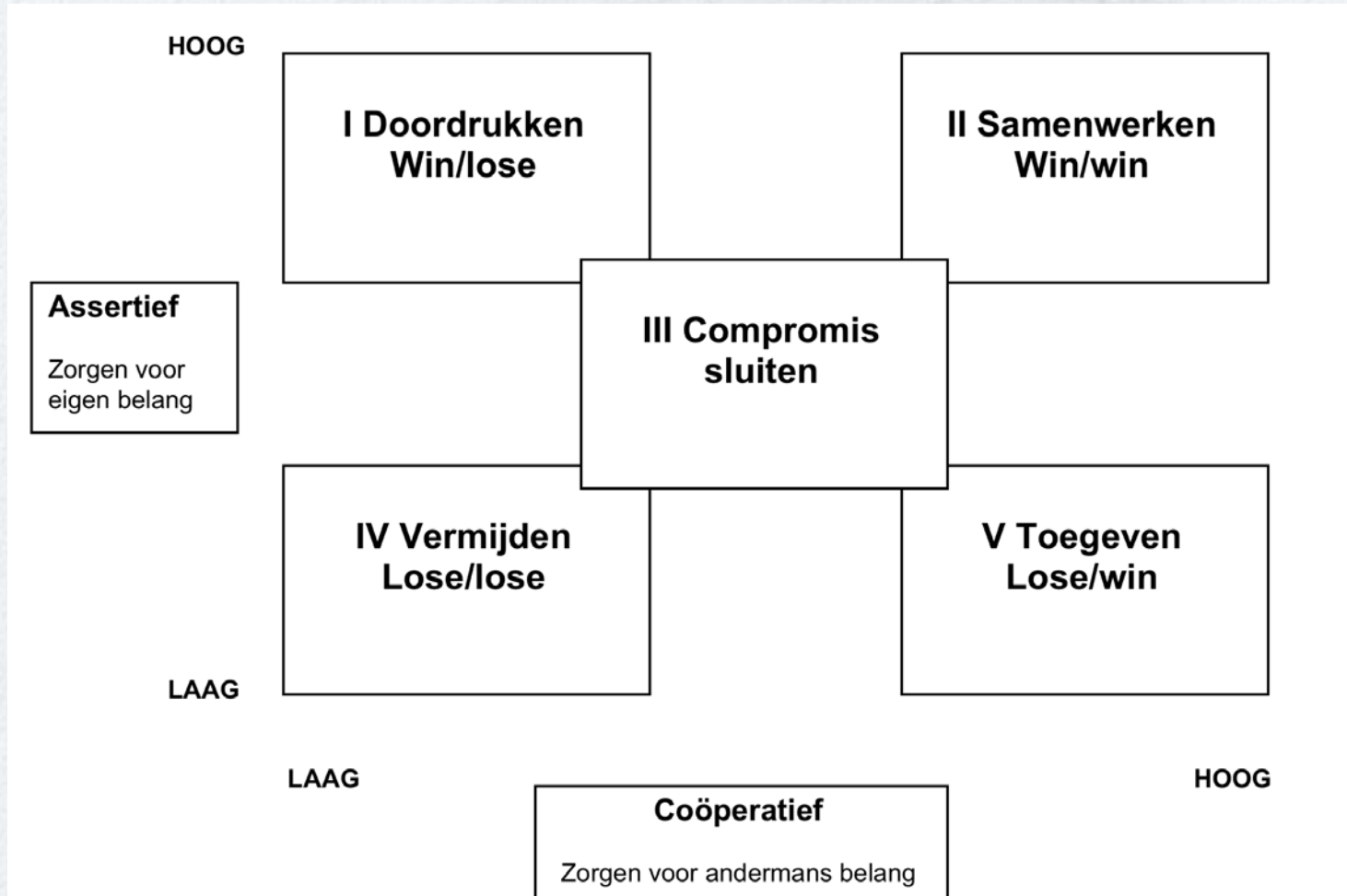
Speel het
spel

Leg het
vast

- Bepaal concrete doelstellingen (pak het onderhandelmoment)
- Bepaal je ondergrens
- Wat is je plan B
- Denk in scenario's
- Denk na over de locatie en wat trek je aan?
- Kies je strategie



Onderhandelstrategieën





Stap 3 - het spel

De kunst van het
voorbereiden

Bepaal je
strategie

**Speel het
spel**

Leg het
vast

- Maak sfeer en durf te vragen
- Gebruik de kracht van de stilte
- Stel je flexibel op maar wees trouw aan je grenzen
- Denk niet voor de ander
- Zie een “nee” als het begin van de onderhandeling (m)
- Geef de argumenten één voor één
- Onderhandel vanuit je professionele rol, niet vanuit je relatie
- Presenteer je krachtig



Stap 4 - vastleggen

De kunst van het
voorbereiden

Bepaal je
strategie

Speel het
spel

**Leg het
vast**

- Neem de tijd om alles goed door te nemen
- Leg de gemaakte afspraken vast
- Hou zelf de regie



Elisa de Groot



Monic Bührs

E-mail: elisa@intouchwrm.nl
Tel: +31 651233890
Twitter: @ElisaInTouch
Web: www.intouchwrm.nl

E-mail: monic@intouchwrm.nl
Tel: +31 620395535
Twitter: @monicbuhrs
Web: www.intouchwrm.nl