

B1.43.1 Zo haal je het maximale resultaat uit je onderhandeling!

So holen Sie das maximale Ergebnis aus Ihrer Verhandlung!



Veel professionals geven in een **onderhandelingsgesprek** te snel toe en zijn achteraf niet **tevreden** over de **uitkomst**. Een onderhandelcoach legt uit dat onderhandelen geen talent is maar een vaardigheid die je kunt leren. Met goede **voorbereiding** bereik je meer bij de ander zonder de relatie te beschadigen. Dit helpt in gesprekken met een klant, leverancier, baas of collega en leidt vaak tot betere zakelijke resultaten.



*Viele Fachleute geben in einem **Verhandlungsgespräch** zu schnell nach und sind im Nachhinein nicht **zufrieden** mit dem **Ergebnis**. Eine Verhandlungsscoachin erklärt, dass Verhandeln kein Talent ist, sondern eine Fähigkeit, die man lernen kann. Mit guter **Vorbereitung** erreichst du beim anderen mehr, ohne die Beziehung zu beschädigen. Das hilft in Gesprächen mit einem Kunden, Lieferanten, Chef oder Kollegen und führt oft zu besseren geschäftlichen Ergebnissen.*

1. Wat is het belangrijkste punt over onderhandelen?
 - a. Het lukt alleen als je veel ervaring hebt in verkoop.
 - b. Het is een vaardigheid die je kunt leren.
 - c. Het is een talent dat je hebt of niet hebt.
 - d. Je moet altijd hard zijn en de relatie negeren.
2. Welke verandering beloofde de coach tijdens onderhandelingsgesprekken?
 - a. Je gebruikt vooral juridische termen uit contracten.
 - b. Je accepteert meteen het eerste aanbod van de klant.
 - c. Je draait je focus 180 graden en krijgt verrassende uitkomsten.
 - d. Je gaat minder praten en sneller afsluiten.

1-b 2-c

2. Du musst mit einem Lieferanten über Preis und Bedingungen für einen neuen Vertrag verhandeln.

Aufgabe: Kies drie onderhandelingsstips en leg per tip uit hoe jij die gebruikt om een betere prijs of voorwaarden te krijgen.

URL: Succesvol onderhandelen

Use win/win / de prijs / een doel / de concurrentie / een deal sluiten / houd het zakelijk