

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

Zo haal je het maximale resultaat uit je onderhandeling!



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.



*Many professionals give in too quickly during a **negotiation meeting** and afterwards are not **satisfied** with the **outcome**. A negotiation coach explains that negotiating is not a talent but a skill you can learn. With good **preparation** you achieve more with the other person without damaging the relationship. This helps in conversations with a customer, supplier, boss or colleague and often leads to better business results.*

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

1-a 2-b

2. You have to negotiate with a supplier about the price and terms for a new contract.

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

URL: Succesvol onderhandelen

Use in your answer: win/win / de prijs / een doel / de concurrentie / een deal sluiten / houd het zakelijk