

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

Así consigues el resultado máximo de tu negociación



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.



*Muchos profesionales ceden demasiado rápido en una **conversación de negociación** y después no están **satisfechos** con el **resultado**. Una coach de negociación explica que negociar no es un talento sino una habilidad que puedes aprender. Con una buena **preparación** logras más con la otra persona sin dañar la relación. Esto ayuda en conversaciones con un cliente, proveedor, jefe o compañero y a menudo conduce a mejores resultados empresariales.Vp>*

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

1-b 2-c

2. Tienes que negociar con un proveedor sobre el precio y las condiciones para un nuevo contrato.

Task: Kies drie onderhandelingstips 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